

・景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北海道)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・台風などによる災害が各地で続いている中、北海道では北海道胆振東部地震の影響で外国人観光客が半分以上に減っている。一方、現政権の経済対策の効果で国内観光客は好調である。全体的に景気は良くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・果実収穫の最盛期を迎えていることで、多少は動きが出ており、景気はやや良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震やその後の全道停電の影響で9月の航空機利用者数は大きく減少したが、その後はビジネス客を中心に回復している。国内観光客も外国人観光客も徐々に回復傾向にある。今後の北海道ふっこう割などの利用拡大策の効果にも期待している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・北海道胆振東部地震の影響で景気が一瞬冷え込んだものの、政府による後押しもあり、地震後の自粛ムードは解消され、客の消費意欲もみられるようになっていく。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・9月の売上は台風及び北海道胆振東部地震の影響で20%ダウンしたが、10月は20%の増加がみられ、この2か月を平均すると例年同様の売上となった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の反応はいつもと変わりがなく、北海道胆振東部地震という大きな地震があった割に変化がみられない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前は需要の増える夏ということもあり、販売量自体は3か月前と比べると減っているが、これは例年の傾向であるため、景気は余り変わっていない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・9月の北海道胆振東部地震以来、外国人観光客の減少が続いている。若干回復傾向に転じつつあるものの、まだ震災以前の水準にはほど遠い。外国人観光客による売上の減少に伴い、客単価もマイナスとなっており、売上に大きく響いている。この傾向はしばらく続き、景気の全面回復はしばらく先になる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・9月の北海道胆振東部地震後は、防災用品や食品などの需要が高まった一方で、衣料品などの売行きは不振だった。また、ガソリンや灯油の単価が上昇している中、客の生活防衛意識が高まってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年の10月は日曜から始まったが、今年は月曜日から始まった。当店は大型店であり、土日が1日でも少ないと前年比に大きく響くことになる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客単価が上がっていることで売上は増加しているが、販売量は前年を下回っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・10月に入り、秋の落ち込みからの回復がみられ始めている。客単価は低いものの、来店客が確実に購入するようになってきている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・4K放送についての問合せが多くみられる。一方で、暖房機の下見客の数が少ない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・北海道胆振東部地震や台風などの自然災害の影響も回復傾向に向かっているが、受注量に大きな変化はみられない。受注残も減少傾向であり、売上も伸びてこない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・既存の商材に改良を加えた新商材が発売されているが、依然として販売量は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・北海道胆振東部地震の影響で販売台数が思うように伸びてこない。停電で工場が止まったことの影響が現在も残っている。
	自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・積雪がないことで冬タイヤ装着の動きが遅れているが、冬タイヤやワイパーなどの冬季商材は前年並みの販売がみられている。	
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・原油価格が高値で安定しているため、販売量の動きが鈍い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ランチの動きは良かったが、夜の動きが悪く、全体では前年と変わらない。北海道胆振東部地震後は自粛ムードが漂っていたが、観光客向けの北海道ふっこう割が開始されたこともあり、国内客、外国人観光客の利用が増えてきている。市内には外国人観光客があふれている。ただ、地元客の利用はまだ少ない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・北海道胆振東部地震及び停電の影響が酪農業を中心に起きている。また、天候不順による作物の生育遅れなどもあり、農業の今年の収穫高は過去最高となった前年に及ばない状況にある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来客数が変わらないことから、景気は変わらない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・この3か月、来客数はほとんど変わっていない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・9月の北海道胆振東部地震の影響から、10月も引き続き旅客、車両共に輸送量が前年比で大きく減少している。特に本州からの観光客が減少している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームへの来場客との商談内容や商談にかかる時間に大きな変化はみられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・9月の北海道胆振東部地震の影響なのか、消費税増税の報道による影響なのかは分からないが、来客数や買上点数、客単価などが低迷している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・数か月前からの燃料の値上げの影響などにより、公共交通機関及び自家用車を使用する買物客が減少している。さらに、灯油価格が1リットル100円を超えていることから、冬季の燃料代を不安視する高齢者が出控える傾向もみられる。また、小グループの外国人観光客の姿を見掛けても手ぶらで歩いていることが多く、当地において買物などもほとんど行っていないことがうかがえる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震の影響で9月は来道客が3割以上も減った。10月に入り少しずつ戻ってきているが、中国人や韓国人などの国際線利用客はかなり少なく、以前の半分にも満たない状況にある。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・9月の北海道胆振東部地震以降、売上が前年を下回る傾向が続いている。また、食品の催事の来客数は良いが、そのほかの宝飾、婦人服、紳士服の催事では来客数が減っており、高額商材の動きも悪い。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・悪天候の影響により来客数が減少している。一方、月末に商店街との共同イベントを行ったことで集客面での効果もみられたが、買上には余りつながっておらず、10月は来客数、客単価共に厳しい状況にある。
		百貨店（営業販売担当）	来客数の動き	・9月の北海道胆振東部地震以来、衣料品の動きが鈍くなっている。また、震災後に伸びた食品、化粧品も10月は反動減となっている。前年あった物産催事が1つなくなったことも影響している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ガソリンや灯油の価格高騰により、遠方からの来客数が減少傾向にある。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・9月は北海道胆振東部地震の影響による特需が旺盛であったが、家庭内の備蓄が豊富になっていることもあり、落ち着きを取り戻すにつれて、売上が厳しくなっている。無駄な消費はしないとといったムードも高まっている。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・9月は北海道胆振東部地震の影響で必需品や備えなどで特需が発生し、来客数、客単価、商品単価などの全ての指標が過去数か月と比べて上昇したが、大きな出費につながったことの影響で10月は来客数の減少、客単価の低下がみられている。また、売上構成比では大きい部門ではないが、たばこの価格が10月から引き上げられたことも、来客数を減少させる要因となっている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・北海道胆振東部地震による震災特需が落ち着き、カップ麺、レトルトカレー、水などの売行きが急に悪くなった。家庭内在庫が増えているためとみられる。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・たばこの売上が減少しているが、それ以外の商材については売上が回復してきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・秋サケ漁が不振なことの影響で売上が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・北海道では秋から冬に掛けての時期に景気が落ち込む傾向がある。春の商戦は1月から始まるため、年明けからの本番を控えて徐々に景気が落ちている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・年金月に売上がやや増加する図式が崩れてきている。客の動きの読めない時代になってきている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年よりも来客数が減少傾向にある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震などの災害があったことに加えて、当地では市長選挙も近づいていることから、景気はやや悪くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・9月の北海道胆振東部地震によるダメージが甚大であり、10月に入っても外国人観光客の回復は緩やかである。北海道ふっこう割の効果も実感できていない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震以降、特に海外へ出掛ける客が減っている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・北海道胆振東部地震の影響により、景気はやや下向きになっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・北海道胆振東部地震の影響により、観光客の問合せが止まっているほか、事前予約のキャンセルもみられている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月に起きた北海道胆振東部地震の影響により、観光客などの予約キャンセルがみられたことで売上が大きく減少し、1千万円強の減収となった。地元客の動きは観光客よりも鈍く、3か月前とは比較にならない厳しい状況が今も続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月のブラックアウトの影響による落ち込みから徐々に回復傾向にあるが、外国人観光客の数はまだ少ない。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・新商材が出たものの、客の反応が薄く、例年のような反響がないまま終わった。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・9月下旬に発売された話題のスマートフォンについて、震災直後には想定以上の引き合いがあったものの、店頭での予約が見込みよりも少なかった。高価格に伴う買い控えも発生しており、買換えを中心に販売量が落ち込んでいる。
		パチンコ店（役員）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震直後よりは外国人観光客の動きが良くなっているが、以前のような来道客が増えている状況までは回復していない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・北海道胆振東部地震による影響で、客が消費を行う対象が変わってきている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・北海道胆振東部地震の影響で、今後の北海道の先行きがどうなるかが不安視されており、大きな買物や投資が見送られている。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・北海道胆振東部地震直後は停電の影響による食材廃棄や営業停止などで商店街も大打撃を受けた。その後は徐々に日常を取り戻したかのように見えていたが、10月に入り飲食店を中心に、売上が軒並みダウンに転じた。ある新聞販売店に聞くと、折込広告の申込みが前年の6割程度しかなく悲鳴を上げていた。どことなく沈んだムードを払拭しきれない様子であり、経済の低迷が深刻である。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震の直後は来客数が大きく増加し、必要以上に商材を購入した客が多数みられほか、たばこの値上げ前の駆け込み需要が発生したことで、9月の売上は増加したが、10月はその反動で来客数、売上共に大きく減少している。食品、防災品、たばこの購入で余分な出費がかさんだことの調整のため、消費が落ち込んでいる。
	×	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・9月の北海道胆振東部地震の影響が続くことを心配したが、10月に入り、個人客が戻りつつあり、個人客による売上は前年比で10%の増加となった。しかし、団体客は前年比で15%の減少と厳しい状況にあり、今後、半年以上は現在と同様の状況が続くと覚悟している。
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震の影響によるキャンセルが10月に入っても続いており、宿泊予約客数が大幅に減少している。北海道ふっこう割の効果は限定的であり、予約数の伸びも鈍化しているなど、厳しい状況にある。国や行政による継続的な支援が必要である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・9月に起きた北海道胆振東部地震の影響で観光客が激減している。観光客は少しずつ戻ってきているが、売上は前年を大幅に下回っている。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・売上は前年比で5%以上のマイナスとなった。北海道胆振東部地震による大規模停電の間、外出や通院などの需要が全くなかったことの影響がまだ残っている。また、自粛ムードの高まりで夜間の繁華街への人出が減っていることも影響している。
	×	観光名所（従業員）	来客数の動き	・10月25日時点の利用客は前年の約46%と大幅に減少している。北海道胆振東部地震後と比べると利用客は戻りつつあるが、回復が緩やかであり、平常の状態に回復するのは本格的な冬季観光が始まってからになる。
企業 動向 関連 (北海道)		-	-	-
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・工事の追い込み時期に入り、完工高、利益共に計画を上回る実績で推移している。受注済みの案件で年度計画の達成は確実とみられる。民間建築工事では、北海道胆振東部地震に伴う応急修繕など、小口工事の引き合いも多くみられる。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・9月の北海道胆振東部地震の影響で停滞していた物流がようやく正常に動き始めた。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・取引先の設備投資の動きが加速している。来年度の予算計画でも今年度と同様の設備投資が見込まれる。
		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	受注量や販売量の動き	・ここしばらく、売上予測を上回る月が続くなど、ものづくりの現場市場は活況を呈している。生産性向上に対する企業の意欲が高く、人手不足解消に向けての動きが強まっている。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・販売量が前年から1割ほど下回った数字で推移しており、3か月前と比べてほぼ変わらない状況にある。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北海道胆振東部地震や台風などの影響がまだに残っている。特に小売店での販売動向が良くない。
		司法書士	取引先の様子	・土地建物の不動産取引がやや停滞しているが、建物の建築などについては横ばいか多少の伸びがみられることから、景気に大きな変化はない。
		その他サービス業 [建設機械レンタル] (総務担当)	受注量や販売量の動き	・5月以降、売上が前年並みで推移している。年内はこのままの状況が続く。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・10月の販売量は前年比マイナス1%であった。3か月前の7月は前年比プラス6%であり、景気はやや悪くなっている。
		建設業（従業員）	取引先の様子	・台風や北海道胆振東部地震の影響で、これまで建築業界の好況を下支えしていた観光宿泊施設の客足が減少しており、今後の投資意欲を一気に冷めさせている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・9月に発生した北海道胆振東部地震の余波が企業活動に直接的な影響をもたらし始めている。企業活動の様子見が強まり、計画の後ろ倒しが増えている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・9月に発生した北海道胆振東部地震による経済活動停滞からの回復がみられるものの、道内景気をけん引してきた観光関連産業において震災前の水準には回復していないことから、道内景気は3か月前と比べてやや悪化している。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・9月の北海道胆振東部地震の影響が尾を引いている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産の売買、建物の新增築改築工事が例年と比べて少ない。
		司法書士	取引先の様子	・依然として景気回復の兆しが見えない。北海道胆振東部地震の影響で心理的な不安感が強まっており、不動産を取得する意欲が乏しくなっている。これから本格的な冬に向かうため、取引が増大する期待はしばらく持てない。
		その他サービス業 [ソフトウェア開発] (経営者)	取引先の様子	・受注量が減っており、景気はやや悪くなっている。
雇用	×	*	*	*
		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (北海道)		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・有効求人倍率が高い一方で、求職者の登録数が横ばいで推移していることから、人材派遣会社に登録しなくても、独自ルートでの採用が容易になっているようにみられる。また、当社からの紹介で内定を得た登録者の中には、数社から内定を得ているケースが多く、企業の採用意欲が高いことがうかがえる。高スキルの人材を求める企業が多いということは、企業の業績が悪くないことの裏返しであり、景気は好調である。
		学校 [ 大学 ] (就職担当)	求人数の動き	・北海道胆振東部地震後は各企業の新卒採用担当者の動きが若干低迷していたが、10月に入ってからは再び動きが上向きになっている。
		求人情報誌製作 会社 (編集者)	求人数の動き	・人材不足を背景にした求人決定率の低さによる出し控えはあるものの、求人数に大きな変化はみられない。
		求人情報誌製作 会社 (編集者)	求人数の動き	・北海道胆振東部地震の影響が続いており、外国人観光客の減少傾向が改善されてこない。宿泊業を始めとする観光業や小売業の求人が少なめで推移している。
		求人情報誌製作 会社 (編集者)	採用者数の動き	・北海道胆振東部地震後、観光客の減少が続いているものの、それ以外の地元経済、物流などは回復している。また、依然として人手不足感が強いが、求職者が様子を見ようとする傾向が一層強くなっており、売手市場感が非常に強まっている。中長期的にみると、主婦やシニア層を上手に雇用できる企業が生き残ることになる。
		新聞社 [ 求人広告 ] (担当者)	周辺企業の様子	・この時期としては気温が高めに推移していることで、特に冬物衣料の売上が不調との話が聞こえてくる。また、基幹産業である農業の産出額にも多少の不安がみられる。これらのことから、当地の雇用環境は変わらないまま推移している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・月間有効求人数が4か月ぶりに前年を下回ったが、月間有効求職者数が6年11か月連続で前年を下回ったことから、有効求人倍率は1.12倍となり、8年7か月連続で前年を上回った。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・9月の有効求人倍率は1.19倍であり、前年を0.08ポイント上回り、高い水準で推移している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人のうち7割が更新求人であり、特に人手不足分野である建設業は8割を超えるなど、人手不足感が強い。
		*	*	*
	x	求人情報誌製作 会社 (編集者)	求人数の動き	・北海道胆振東部地震直後に比べると回復の動きがみられるが、観光客数が減少していること、自粛ムードがややみられることから、飲食店やサービス業の集客が余り良くない状況にある。また、いつになったら地震前の水準に回復するのか、先行きも見通せていないことから、冬を目前にして燃料代の高騰によるマイナスの影響がじわじわと高まることが懸念される。

## 2. 東北 (地域別調査機関: 公益財団法人東北活性化研究センター)

(- : 回答が存在しない、\* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)		競艇場 (職員)	単価の動き	・乗客数にそれほど変化はないが、大きな金額を購入する客がいるため、購入単価が上がっている。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・3か月前との比較では、食料品を中心に販売量、単価共に上昇傾向にある。一方、衣料品は回復基調にあるものの、気温の変動などに左右されるため、大きな改善はみられていない。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・段々と寒くなってきているため、秋冬物を求めて来客数が多少増えている。
		衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・若干の出遅れ感があったものの、客はしっかりと良いものを買入しており、以前よりも単価が上がっている。10月前半の暖かさによる出遅れ分を取り返せるか心配ではあるが、客の様子は少しずつ良くなってきているため、景気もそれほど悪くはない印象を受ける。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・繁忙期のため例年どおりに来客数が多いが、今年は更に微増ではあるものの前年を上回っている。
		観光型旅館 (スタッフ)	来客数の動き	・農繁期が終わり行楽シーズンに入ったため、客の動きが良くなっている。
		旅行代理店 (店長)	お客様の様子	・国内団体旅行の問合せが増えており、予約件数も増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・引き続き設備投資を続けているため、その効果が継続している。インターネットとIP電話のサービスへの加入者が増加しているが、特に契約済みの客からの追加サービス加入が増えている。
		観光名所（職員）	単価の動き	・来客数はほぼ例年並みに推移しているが、客単価が上がっているため、売上は前年を上回っている。3か月前と比べても大分良くなってきていると実感している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は遠方からの客が多く、土産品の売上も良くなってきている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・9月に不安定であった天候が落ち着きをみせており、月後半に雨にたたられた前年と比べても順調に推移している。また、北海道胆振東部地震の影響で行き先を函館から南に移しているのか、東北北部の小学校などの入込が増えている。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・石油製品の価格上昇に伴う原材料費の上昇は、販売価格の値上げにより回収できている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げを意識している客が多く、10年以上塩漬けにされていた宅地が、建築受注も含めて数件売却できている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・イベントなどが多い月ではあるが、来街客が購買に至るまでの効果が今一つみえていない。物販店、飲食店共に購入客数、単価の下落が顕著であるとの声を多く聞いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・好天の日が続いているため来客数は増加したが、客単価は若干減少している。また、商店街ではここ2～3か月の間にホテルやコンビニが増加しているが、飲食店は良いものの、物販店への影響は余り良くない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・秋のイベントなどが活発に行われ、ややにぎわいをみせている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・コミックや新書など、全体的に商品単価が上昇している。また、企画力によって売上が変動するため、景気がどうという話ではない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・10月中旬から急に朝晩が冷え込むようになり、風邪をひく人が増えている。そのため、風邪薬が売れ始めているが、それでも前年比10%減少の状態が続いている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商材の動きが好調のため売上を確保しているものの、低額商材の動きが鈍く、販売量は減少している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・衣料品やファッションアイテムの動きをみると、スーツやコートなどの重衣料系の動きが鈍く、客単価が低下している。目立った好調アイテムがなく、小売業において消費の回復は実感できない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・販売量、来客数共に横ばい状態が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・景気が大きく変動するような要因がなく、前年の数字を超えることが厳しい状況である。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・秋冬物への変わり目のため衣料品は苦戦している。その分を高額商材がカバーしている構図に変化はない。ただし、目的買いが多いため、多少の雨風でも販売量に影響してしまうなど、数年前と比べて天候の影響が大きくなってきている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・10月の平均1品単価は前年比101%と若干上昇している。ただし、来客数が減少しており、比例するように購入点数の減少も続いている。そのため、全体的な消費の傾向は変わっていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・平日の来客数は前年を上回る日が多いものの日曜日の来客数が悪い状況が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・容量の少ない商品の購入点数は伸びているが、量の多い商品は売れないなど、客は余計なものを買わなくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・暑さで好調だった3か月前と比べてもそれほど変わっていない。農家や建設業の客の動きが良く、横ばいで推移している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・順調に推移しているものの、利益が減少しているため、仕入先や仕入方法の工夫を検討している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・秋物商材の立ち上がりは順調であったが、その後の冬物商材への移行がうまくいかず、単価の稼げるアウター、コート、ニットなどが売上に繋がらないため、苦戦している。
		衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・台風などによる客足への影響はあるが、来客数の減少だけではなく、客単価も低下している。購入点数は前年並みであるものの、低価格帯の商品の購入が見受けられる。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・4K放送が開始されるため、大型の4Kテレビの販売が好調である。また、東京オリンピックを見越しての買換えも進んでおり、この2つが追い風となっている。冷蔵庫、洗濯機の買換え需要も引き続き例年並みの推移であり、季節商材についても今年は暑かったためエアコンの動きが好調である。全体的に前年を3%ほど上回る数字となっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・今までは5年程度で更新する法人が多かったが、最近では距離制限や年数制限が伸びており、買換え需要が伸びていない。
		乗用車販売店 (本部)	お客様の様子	・新型車の納車待ちがあるため、ある程度販売量と収益は維持できている。しかし、直近の受注が伸び悩んでいるため、安穩とはしてられない。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・受注量がさほど変わらない。落ち込んではいないものの、価格が折り合わず受注に苦戦している。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・来客数は減少しているものの、売上に大きな変化はなく、横ばいで推移している。
		その他専門店 [靴](従業員)	販売量の動き	・値下げ時期を待っている客や、値下げされた商品を探している客が多い。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・気温が高いことと、価格の値上がりにより節約傾向が強まっているため、灯油の販売量が前年を下回っている。軽油に関しても、土木、建築工事自体が前年よりも少なくなっているため、販売量が減少している。そのため、全体的な販売量は低調に推移している。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・秋の行楽シーズンに入ったことで、来客数も安定的に増えている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数は少しずつ戻ってきている。また、その他の数字もそれほど悪くない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ここ数か月は余り変化のない状態が続いている。極端に落ち込んでいるわけではないものの、盛り上がりには欠けているといった様子である。秋～冬はレストランのシーズンのため期待をしているが、個人客が少ないため困っている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・良い日と悪い日が極端すぎて景気の動向を把握できる状態ではなく、景気が良くなっているという実感もない。
		観光型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・燃料などの値上がりの影響もあり、現状は可もなく不可もなくというところである。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・10月は一般宴会の売上が伸びている。また、プライダルの来客数も若干増えており、決定率も上がっているなど、夏が振るわなかった分、秋口になって動き出している。街なかにも外国人観光客の姿が増えており、イベントの集客もまあまあである。悪くなる要素はなく、ホテルの稼働率としてはやや上向きとなっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊部門の売上は前年を上回っているが、一般宴会は下回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・10月は寒暖の差が大きくなり始めて天候が落ち着かないこともあり、仕事帰りの帰宅時間が早くなっている。
		タクシー運転手 通信会社(営業担当)	来客数の動き 競争相手の様子	・1営業日当たりの乗客数は横ばいで推移している。 ・競争相手の企業も新しい動きがなく、新型スマートフォンも全く売れていない状況であり、競争力が高まっている。さらに、各社の分りにくい戦略のため、客はなかなか買換えをしない。また、インフラ関係も伸びていない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・一部企業の第2四半期の決算状況は良い様子であるが、全体的な景気は横ばいで推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税の引上げに備えて、更なるコスト削減の話がメインになってきている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・今年に入ってから客単価に大きな動きがなく、前年比95%で推移している状態が続いている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・いつも利用しているヘッドスパやトリートメントはそのまま継続している客も、新しいメニューの提案に対してはなかなか動きをみせないため、景気は横ばいで推移しているとみている。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・競争激化により、県内の市場において受注価格が低下している。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・増改築のリフォーム工事は増えていないが、給湯器や暖房器具などの住宅設備工事が増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ネット販売や大型店舗への客の流出により、秋物などの季節商材が伸び悩んでいる。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めがかからない。客単価は良いものの、来客数の減少が響いて売上は前年を10%下回っている。
		一般小売店[酒]（経営者）	販売量の動き	・今月は飲食店への販売量がかなり減少している。特に単価が比較的高い割ぼう料理店などは予約がほとんどなく、人件費削減のために臨時休業を強いられる店も出てきている。会社が行う接待などが控えられているように見受けられる。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	単価の動き	・減少が続いていた来客数であるが、今月に入りようやく下げ止まっている。ただし、単価が悪化しているため、結果として3か月前と比較してもやや悪い状態となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比較した売上前年比は微減にとどまっているが、その後の8～9月で上り調子にあった流れからは一転して急降下している。また、近隣の競合店舗も価格競争が激化している。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・9月は日曜日の数が1回多かったため、来客数は前年を上回ることができたが、10月はその反動で前年を下回っている。また、競合店舗のオープンがあり、会社全体の数値に大きく影響している。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・客からは必要以上の購入を控える傾向が強くみられている。ただし、特売品などは買い置きをするなど買物に対する意識はシビアになっている。そのため、購入率は伸びているものの、1品単価は前年比98.8%の状況である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数が増加しているため営業指数は良いものの、これまで何とか横ばいの状態が続いていた客単価がとうとう前年を下回っている。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・人件費の増加により、利益が少なくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・たばこ増税前のまとめ買いからの反動、および、増税後の禁煙、節煙などの動きのため、10月の売上が大きく落ち込んでいる。来客数、客単価共に前年を下回っており、売上の前年比も5%減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・残暑による売上増加もなく、来客数全体が低調に推移している。東北全体の伸びも弱く、景気の回復傾向は全くみられていない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・消費者はたばこ増税に備えて前月に買いだめをしており、今月の単価が下がっている。また、買いだめをしてなくてもたばこ以外の購入を控えている状況となっている。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・夏と比べて、来客数、売上共に大きく落ち込んでいる。人手不足や最低賃金の上昇が大きな負担となっているなか、競合店舗の影響も重なり、非常に厳しい経営状態となっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年であれば、客の動きがなじみ客から一般客に移る時期であるが、来客数が一向に増えず、売上も例年より10%落ち込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・近隣に競合店舗がオープンすることが決まったことで買い控えが発生しており、来客数が減少している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・家電エコポイント制度の期間中に販売したテレビの買換え需要が始まっているとの報道があるが、現時点ではそのような気配はなく、落ち込みが気になる状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・そろそろ来年の春以降に向けて車選びをする客が増えてきており、現在の売上に繋がっていない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・例年であれば降雪前の繁忙期となるが、今年は仕事量が減少している。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・最近の客の買物の仕方からは、本当に必要なものは購入するが無駄な金は使わないという傾向が見受けられており、消費者の財布のひもが固くなっている様子がうかがえる。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・冬物の動きが鈍い。気温的なものもあるが全体的に物の動きが良くない。会社からの貸与の形が変わってきていることも原因の一つではないか。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・燃料油価格の高騰が続いており、節約志向が更に強くなっている。また、燃料油以外の購入も鈍くなっているため、非常に厳しい環境になっている。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・景気がなかなか良くならない。客からも暗い話ばかりを聞いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・全体的に来客数が減少傾向にあり、繁華街では特に来客数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・企業の接待や記念日における高級店の利用が減ってきている。景気が良ければ相手を喜ばせる価格帯の店を利用できるが、今は予算の関係上、飲食で3千円程度が相場であるとの客の声を何回か聞いている。このことから、世の中の景気は下向きの傾向にあるとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン部門、宿泊部門共に、来客数及び売上が前年を下回っている。また、法人利用中心の宴会場予約も前年割れとなっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・9～10月に掛けて北海道方面の商品がかなり落ち込んでいる。この落ち込みから回復していくことは難しい。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・先行き不透明な原油価格高騰による影響が出始めている。
	×	商店街（代表者）	競争相手の様子	・最近では立て続けに首都圏の大きなチェーン店が参入しているが、ひと月もすると低迷した状態となっているため、景気は悪くなっているとみている。
	×	百貨店（買付担当）	販売量の動き	・天候要因により、衣料品、服飾共に季節商材の動きが悪い。年間で一番大きいセールを行ったが、それでも期間中は天候に左右されて、実績にも大きく影響している。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・可処分所得が増えないなか、ガソリンや灯油の価格が前年と比べて20%以上も値上がりしており、消費者の財布のひもが固くなっている。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・受注量や来客数が減少している。
	×	その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ここ何年か、徐々に定番商品の売上が減少する一方で、一定以上の特定商品が売上を伸ばしているという状況が続いていた。中小企業はそれでバランスを取っていたが、現在は定番商品の売上減少が著しく、加えて特定商品の売上の伸びも鈍化している。そのため、全体的に売上や収益を確保することが急激に難しくなってきている。
	×	その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・紅葉で観光客が増える時期であるが、来客数が予想したほどではないため、販売量も伸びていない。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔が広がってきている。
企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・3か月前と比較すれば若干減速しているものの、新規案件にはまだ力強さがみられている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・民間企業発注案件の受注により景気が上向いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・一部の業種を除いて、広告出稿量が上向ってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 〔 飲食料品卸売業 〕（ 経営者 ）	取引先の様子	・ 価格競争は依然として厳しいが、各店の特色を打ち出してリピーターにつなげるような努力をしている会社は売上が良いと聞いている。
		その他非製造業 〔 飲食料品卸売業 〕（ 経営者 ）	受注量や販売量の動き	・ 異常気象などの特殊な要因がなく、例年並みの状態で推移している。
		農林水産業（ 従業者 ）	受注価格や販売価格の動き	・ 農協より晩成種の桃の精算書が届いたが、天候に恵まれ品質も良く、例年並みの販売単価となっている。
		農林水産業（ 従業者 ）	受注価格や販売価格の動き	・ 農協による米の買取り価格は前年を上回ったものの、収穫量は天候不順により大幅に減少している。
		食料品製造業 （ 経営者 ）	受注量や販売量の動き	・ リニューアルのために閉店している店舗があり、それに伴う売上減少分を他の店舗でカバーできていない。
		食料品製造業 （ 経営者 ）	受注量や販売量の動き	・ 旅行者がメイン客層である店舗の売上が良くない。
		食料品製造業 （ 営業担当 ）	受注量や販売量の動き	・ 販売量の前年割れが続いており、悪い状況に変化はない。特に東北での落ち込みは常態化している。
		建設業（ 企画担当 ）	受注価格や販売価格の動き	・ 手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		通信業（ 営業担当 ）	取引先の様子	・ 地道な活動が実を結んだ感はあるが、まだまだ先行き不透明感は拭えない状況である。
		通信業（ 営業担当 ）	取引先の様子	・ 設備投資よりも経費削減に重きが置かれている。
		金融業（ 営業担当 ）	取引先の様子	・ 状況は悪くないが、人手不足に苦慮している。若手を雇用してもすぐに退職してしまうため、外国人の雇用で補っている状況である。
		広告業協会（ 役員 ）	受注量や販売量の動き	・ 冬型の広告主に期待をしているものの、突出した動きが見当たらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ 景気に影響するような要因が見当たらない。
		コピーサービス業（ 従業員 ）	受注量や販売量の動き	・ 売上、利益共に前年割れが続いており、非常に厳しい状態のまま推移している。
		木材木製品製造業（ 経営者 ）	受注量や販売量の動き	・ 当業界において9月は秋需と称して年間で最も売上が発生する時期であるが、災害が続いた影響で日本全体の商況が停滞した特殊要因もあり、今年は過去最低の売上となっている。10月も予想ほどには伸びておらず、取引先との話でも全体的に例年より良くないとのことである。
		出版・印刷・同関連産業（ 経理担当 ）	受注量や販売量の動き	・ マイナス金利の影響で金融機関への売上が減少している。また、広告は紙ベースからインターネットへの移行が進んでおり、事業者の経費節減の影響もあってチラシの印刷量が落ち込んでいる。売上は3か月前と比較すれば微減であるが、前年同月比ではここ2～3か月約10%の減少で推移している。
		窯業・土石製品製造業（ 役員 ）	受注量や販売量の動き	・ 東北地区における生コンの上半期出荷実績は前年比92.6%であり、減少幅が拡大している。
		電気機械器具製造業（ 企画担当 ）	受注価格や販売価格の動き	・ 取扱製品全般において、大口客向けの価格が徐々に下がっている。
		輸送業（ 経営者 ）	取引先の様子	・ 燃油価格が上昇しているが、いつ上げ止まるのかわからない。また、人手不足による影響が出始めている。
		金融業（ 広報担当 ）	取引先の様子	・ 特に運送業者においては、法的対応や人手不足を補うためのコスト増に加えて、燃油コストの一層の上昇が重荷となっている。
		広告代理店（ 経営者 ）	受注量や販売量の動き	・ J R関連のチラシ、パンフなどにおいて長野版と新潟版を統合するという動きが出ている。そうなれば総部数が大幅に減少してしまう。
		公認会計士	取引先の様子	・ 小売業は、売上、利益共に前年比の減少傾向が続いている。建設関係も売上減少が続いているが、利益を確保している企業が多い。
		その他企業〔 企画業 〕（ 経営者 ）	取引先の様子	・ エネルギー関連の得意先からの発注量が前年を下回っている。原油価格高騰の影響との見方があるが果たしてどうなのか。ただし、先方の予算の都合もあるため、様子見をする以外に手はない。
	x	*	*	*
雇用		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (東北)		人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・売上や取扱件数の伸びは鈍化しているものの、改正労働者派遣法に伴う条件見直しの再契約更新や派遣先への直接採用に伴う有料職業紹介手数料の発生から、総利益率が3%強上昇している。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・今まで無料の採用手法を活用していた企業も、採用難が顕著になってきたことで、金を掛けてでも採用をしたいという動きが強まっている。結果として当社サービスを活用する求人数は増加を続けており、入社決定実績も同様に増加している。
		アウトソーシング企業 (社員)	それ以外	・例年になく新しい仕事を受注できている。
		新聞社[求人広告] (担当者)	求人数の動き	・県中心部では製造業を中心に求人数が少しずつ増えてきている。反応も良好であり一時の人手不足からの諦めムードから脱出しつつある。ただし、それ以外の地域や被災地では中心部との差がますます拡大しており、回復といえない状況である。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求人数、求職者数共に前年同月比の減少傾向が続いている。また、求職者の紹介窓口での相談件数は5か月連続で減少しており、在職中の新規求職者も減少していることから、景気はやや良くなっていると判断している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求職者は減少傾向が続いているものの、求人数の前年同月比は増加が続いている。
		民間職業紹介機関 (職員)	周辺企業の様子	・人手不足により、雇用条件が改善傾向にある。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・企業の中途採用の動きに注目している。営業職や販売職の募集については3か月前と同様に応募が少ない状態が続いている。求人を出す企業が多いため、中小企業にまで応募者がきていない。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・新規求人数は増えているものの、求職者とのミスマッチが多く、契約にまで至らないケースが多い。求職者はより高い条件を目指している傾向が強い。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・採用難の状況が続くなか、東北でも新たな手法での人材確保に挑む企業が目立ち始めており、リファラル採用やダイレクトリクルーティングといった単語が一般化しつつある。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・例年の同時期に比べて派遣ニーズは増えているものの、改正労働者派遣法の影響により、直接雇用への切替えや期間満了による終了者も同様に増えている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・建設業界における求人意欲は相変わらず高く、他の業種についても大きな変化はみられていない。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・人手不足を理由とした店舗閉鎖に伴う離職者が発生しているが、雇用の受け皿が広がってきているのか、短期間での再就職者が多い。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・求人数、求職者数は新規、有効共に減少で推移しているものの、企業への訪問時や求人のための来所時の感触では、3か月前と比較して景況感に大きな変化はない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較して0.7%増加しているものの、例年の動きと同様であり、景況感に大きな変化はみられていない。
		新聞社[求人広告] (担当者)	それ以外	・新聞広告に求人広告を出す企業は年々減少している。
		学校[専門学校]	周辺企業の様子	・企業では、ガソリンや灯油価格の上昇による影響が出ている。
	x	-	-	-

### 3. 北関東(地域別調査機関:株式会社日本経済研究所)

(-:回答が存在しない、\*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)		ゴルフ場(総務 担当)	来客数の動き	・ゴルフ場のため、入場者数は天候に左右されやすい。前年同月は土日祝日に台風、雨、霧によるキャンセルが836名あったが、今年は4名にとどまっている。過去6年間で最高の入場者数で、順調に推移している。
		その他専門店 [燃料](従業員)	販売量の動き	・需要期になり受注は増えている。燃料の値上げも続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	来客数の動き	・競合店開業から1年が経過し、物販系の売上が回復してきている。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・来客数は変わらないが、年金、児童手当などの支給で、お金が動いた時期のため、単価がやや上がっている。涼しくなり、ようやく動きが出てきた感じはある。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・ビジネスホテルが県南部に2棟、北部に1棟あるが、稼働は軒並み8割を超えている。継続的かどうかは分からないが、販売量が良くなっている。
		旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・前年同時期と比べて、今月の売上は伸びている。
		旅行代理店(所 長)	来客数の動き	・行楽シーズンを迎え、台風等の影響もあり例年に比べて紅葉も今一つという感じではあるものの、来訪数は順調である。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・前年10月は台風の襲来など不安定な天候だったが、今年は天候に恵まれたことから、来園者数が増加している。
		設計事務所(所 長)	お客様の様子	・当社もだが、取引先の様子を見る限り忙しそうである。人手不足もあるだろうが、仕事量は増えている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税決定の発表前後で、土地売買成約件数が増えている。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・商店街のイベントが開催され、例年になく多くの人出でにぎわい、店の中にも人の流れがきたものの、売上には結び付いていない。
		一般小売店[精 肉](経営者)	お客様の様子	・秋の行事が続く、祭りや運動会等の日だけは人が動いている。ふだんの日では静かで、待ちの状態が続いている。今年は多い台風も落ち着いてきているので、今後は多少、人出が良くなるのではないかと。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・依然として、主力商材である衣料品の不振が継続している。化粧品等の消耗品や大型食品物産展等、好調な商品群もあるが、景況感に大きな変化はなく、厳しい。
		百貨店(営業担 当)	単価の動き	・買上客数が低下しており、売上全体は3か月前と比べても余り変わらない。しかし、客単価、買上単価は向上しており、少しだが明るい材料が出てきている。
		百貨店(副店 長)	来客数の動き	・前年秋の改装効果が一巡し、来客数の前年比増が落ち着いた感がある。
		百貨店(店長)	来客数の動き	・売上は微増なもの、来客数が微減となっている。
		スーパー(商品 部担当)	来客数の動き	・来客数は前年並みだが客単価上昇により、売上は若干上乘せしている。ただし、買上個数が上昇しているわけではないので、良い状況とまではいかない。
		コンビニ(経営 者)	販売量の動き	・9月末のたばこ増税前の駆け込みによる売上増の反動で、10月初めから中旬まで、1日当たり5万円ぐらいの売上減となったが、それを差し引くと前年並みである。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・当地域の自動車産業は、リコールなどの問題で国内販売量が15~20%前後下落しているものの、輸出の落ち込みは余り感じられないのが救いである。また、他のメーカーの新車販売を加えると微増となっている。しかし、車検などの整備売上は、逆に微減であり、トータルでは変わらない。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・新車の売行きは相変わらず悪いが、中古車販売、車検、定期点検、板金塗装等の一般修理の入庫は、低水準ながらそれなりに入っている。当店は観光地周辺にあり、今は紅葉の時期のため、観光客は来ている。ただし、肝心の客は稼ぎ時のため、ほとんど来店しない。
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・天候も安定し、来客数は前年同期比でプラスで推移している。ただし、前年は週末ごとに台風が到来していたため、来客数、客単価の絶対数が改善している状況ではない。
		その他専門店 [靴小売業] (経営者)	お客様の様子	・前月までが異常に悪かったので、今月がやや回復しているように見えるものの、まだ客の購買に結び付いていない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前年と比べ、今年は来客数の少ない状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・平日にアルコールを飲む人が少なくなったので、来客数が減っている。イベント等があったときには、街中にも人があふれるので、少し集客があるようである。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・日曜、月曜日は稼働や売上が落ちる傾向にあったが、法人及びインバウンド予約が好調なため、全体的な売上増につながっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新築物件数が前年と比べて減少傾向である。販売数は例年並みである。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購入単価共、ほとんど変化がみられない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・テナントの事務所関係は、出店、引き合いがほとんどない。しかし、飲食店やスナック等の引き合いは、少し増えている。分譲物件も、安い物件にはちらほら引き合いがあるものの、余り芳しくない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・当地域の商工会議所では、10月中旬頃よりプレミアム付商品券を出したが、なかなかうまくいっていない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・今年は特に野菜が高く、果物も若干高めである。ふだんでもばらばらの客が、本当に数える程度の来客数になっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前月にたばこの値上げ前の買いだめがあったため、今月は買い控えがあり、来客数が減っている。近隣のイベント等も少なかったため、来客数が更に少なく、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温の低下とともに、アイスとソフトドリンクの売行きも落ちてきているので、来客数も減ってきている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・単価が下落している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・通常の10月の販売量、人の動きなどが感じられない。株安のほか、身の回りのムードが余り良くない。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	お客様の様子	・現状、実態面で景気が悪くなっているとは言えないが、不安定な国際情勢や株価の動向などから、先行きに対して不透明感や不安感が強まっている。飲食は、「気」の影響を受けやすい面もあり、目先は下振れの懸念がある。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・前年度も利用した客の予算が減少しており、やや悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月に祭りが3日間あった後は、街中はひっそりしていて、歩いている人が見当たらない。さすがに月末の週末だけは、人通りが多少ある。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体的に昼も夜も動きが悪く、前年同月と比べて7%の減少である。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・人手不足である。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・ハイスペックな新商材が出そろったものの、売行きは芳しくない。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・テレビ、インターネット、電話の利用料商売である。客は厳しいながらも継続してくれているという感じである。
		ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・石油価格の値上がりによる関連商材の価格上昇が続いており、消費者が敏感になっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・街中の通りはきれいに整備され、立派な箱モノもできた。後は個店の活性化、インバウンド等の要請にも応えられるようソフト面で、新たな強みを見つける商店街を作らなければならない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・ここ3か月の来客数、売上は10%下落している。来店客の消費意欲は低下傾向にある。
	×	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・今月に入って売上、来客数共に前年の8掛けの状況である。今月も例年に比べて暑い日があったりして、衣料品を中心に、非常に数値が悪い。
	×	都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・宴会獲得数、来客数共に減少しているため、チラシの発行時期、内容、営業方法等も含めて検討を続けている。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・後期に入り回復の兆しを感じたのもつかの間で、継続する様子はみじんもない。
企業		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
動向 関連  (北関東)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月に比べて9月が2割近く落ちたので、今後どうなるのだろうかと悲観的にみているが、受注が非常に好調になってきて、相当伸びている。11月は残業しても間に合わないくらいである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車の北米輸出販売が82か月連続で前年を超えており、前年比103.5%である。今後の販売計画も前年超えの見込みである。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事中心で売上の95%を占めている。建設業は現政権誕生後順調に推移している。前政権時は「コンクリートから人へ」のキャッチフレーズで建設業は悪者扱いされていた。今期の公共工事発注は前年比15%増、当社受注も前年比10%増である。ただ、地方の建設業は不況業種で経営は厳しく、当社もボーナスの支給ができない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて工事は多い。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数字的にはやや増加傾向にあるが、出荷は例年この時期から増加傾向となるため、変わらない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上が増加している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・この数か月、取引先、受注量、販売量等は余り変わっていないので、どちらとも言えない。
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・フロンガス回収機とエアゾール缶処理装置は増益増収である。太陽光発電事業は9月の悪天候と、これから冬になるため売電が30%減り、1か月で1,000万円ほど下がる。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・10月はこたつ、電気カーペットなどの冬物家電、また、冬物寝具、衣類などの輸送依頼が前年を10%上回っている。しかし、ドライバー不足により車両手配に苦労しており、原油高による燃料コストの高騰で、利益が薄くなっている。
		経営コンサルタント	それ以外	・商業施設、観光地など、人出のあるところはどこもほどほどの集客状態であり、特に混んでいるとか空いているということではない。また、下請企業や広義の物流関係も通常レベルの操業、稼働状態で、地域的に特別大きな減退や過熱の状況にはない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・小さな変化はあるが、1ランク回答を変えるほどの変化は、良くも悪くもどちらもない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・景気が悪くなっているという話は聞かないので、全般的に悪くはないが、良くなってきているわけでもない。
		その他サービス業 [情報サービス] (経営者)	受注量や販売量の動き	・特段変化はみられない。
	x		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・以前から取引先に打診されていた管理委託契約の見直しにより、今月分から受注金額を下げられてしまっている。その分を補う新規契約や既存契約の増額は少ない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税再増税が決まり、緊縮状態になっている。この状態は今後も続くともっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先は市場クレームの対応に追われており、生産の伸びが見られない。新規取引先からの受注も設計遅延で始まっていない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新しく製造ラインを増やしたり、受注増のため求人数を増やしたり、将来的なことを考え、今から人材育成ということで未経験者を採用したいという企業が増えているため、良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、前年同月と比べて減少しているが、有効求人倍率は継続して高水準で推移している。
		学校 [専門学校] (副校長)	求人数の動き	・10月末でも求人があり、例年と比べて求人市場は活発である。ただし、完全な売手市場のため、求人に対するえり好みは強いように感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・依然として介護職、看護職の募集は多い。住宅関連は、安定してきているのか伸び悩んでいるのか把握が難しいが、募集はごく少ない状態で推移している。天候不順等がかなり影響していると思われる衣料品、青果等は若干高めで出足が鈍っているが、購買力は徐々に伸びていくとみている。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求人数に対して採用基準を満たす派遣求職者数が、大幅に不足している。技術系人材は正社員募集であっても、常に人材不足の状況である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は各月と比較するとばらつきはあるが、3か月でみると1.7%増、有効求人数は1.4%増と増加傾向にある。依然として事業所の採用意欲は高い状態が続いている。
		人材派遣会社 (管理担当)	求職者数の動き	・派遣社員への応募者が減少している。高時給の職種のみ好調である。
	x	-	-	-

#### 4. 南関東(地域別調査機関:株式会社日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、\* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (南関東)		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・3か月前は気温が非常に高く、集客、来店動向も悪く、客自体も購入するマインドにはなっていないが、今月はやや良くなっている(東京都)。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・来客数が増えている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・今月は人数の多い宴会予約が入ったので、2~3か月前に比べて売上が伸び、ほっとしている(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・天候が安定しており、秋の行楽シーズンを迎え、来客数が増えている(東京都)。
		その他飲食[給食・レストラン](役員)	単価の動き	・最低賃金の引上げ、人手不足に伴う賃金の引上げ等、人件費増に関わる事象が頻発するなか、取引先からそれ以上の引上げを容認又は補助してくれる前向きな姿勢が感じられ、実施に移してくれている(東京都)。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・電話交換機やサーバなど法人向けの情報通信インフラの受注が好調である。働き方改革法案適用を背景とする勤怠管理システムの構築や、消費税増税を背景とする販売管理システムのバージョンアップの引き合いが出てきていることが要因となっている(東京都)。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の117%となり、3か月前と比べ販売量が約2倍になり、景気は良くなっている。気候も良くなり、客の動きは活発になっている。消費税増税の駆け込みの動きも併せて出てきている。
		一般小売店[和菓子](経営者)	競争相手の様子	・近隣の競合店が閉店し、そこで受けていた注文を引き継いだため、売上がつながっている。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・年賀状印刷の受注など、年末商材の動きが良く、客単価も上がり、売上が伸ばしている(東京都)。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	販売量の動き	・9月は降雨で来客数が減少していたが、10月は天候が良く、来客数も増えている。今まで暑かったこともあり、まだ手帳を出していないが、やっと良い気候になってきたのか、年末という感じが出てきたのか、様々な物が数多く売れるようになっている。また、外商部の案件も、そこそこ決まっていたものがしっかりと実になっている。
	百貨店(売場主任)	単価の動き	・来客数、買上客数共に前年を割っているが、客単価が上昇しているため、売上は前年を上回り、かつ予算を達成する見込みである。気温が下がったことによりファッショングループが動いていることと、前年同月に開催していなかった催事をプラスで開催することにより、売上がつながっており、順調に推移している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前月リニューアルオープンし、ショッピングセンターも併設ということで、来客数が非常に増えている。食料品についても、リニューアルした菓子を中心に売上が15%伸びている。食料品全体的にも、上向きの基調で、お歳暮の立ち上がりも良いため、かなり好調である（東京都）。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・食料品、衣料品を中心に順調に推移している。衣料品に関しては天候や、近隣商業施設の業態変更に起因する。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・特に前半の国慶節での大幅なマイナス分を含めて、前年と比べて外国人売上の伸びが鈍くなっているなか、国内客でカバーができてきている（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・気候が安定し、本格的に秋らしくなってきたことで、衣料を中心に売上は戻ってきている。しかしながら、株価や米中を始めとする貿易摩擦の高まりなど、不安要素が山積しているため、年末にかけて景気への影響が出る可能性が高いと考えている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・10月は北海道胆振東部地震や台風などの外部影響が大きく、商品のデリバリー関連にも狂いが発生している。これらの与件を除くと、改善は進行している。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・10月は天候に恵まれ、半年ぶりに前年比112%を達成することができ、安どしている。コーディネート買いの客が多く、客単価のアップが勝因とみられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしているが、今月は整備、販売共に順調である。来年10月からの消費税増税の発表で、客が早いうちに契約しようということで、動いている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・販促イベントの予約状況が前年同期を上回ってきている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前月の雨や台風による影響の反動があるのか、客単価自体は上がっていないが、来客数が大分増えている。当店だけでなく他の店でも総じて同じような状況になっているようである（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に伸びている（東京都）。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・近隣コンベンションセンターでのイベント、会議等が非常に多く入ってきており、その関係で稼働率が非常に上がっている。今月、来月あたりも同じような傾向だと思われる。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前年に比べて増加している。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・中止していた報奨旅行の復活実施の取扱が増加傾向にある（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ここ数か月、昼間は良い流れで仕事ができている。朝の通勤時間は駅までの客、病院への客、駅に着けば会社までの客を乗せ、待機時間が少なく、回転している。問題は、終電後の利用客が少ない状況が長く続いていることである。
		通信会社（管理担当）	競争相手の様子	・12月より放送予定の4K放送に対する客の反応の感度が上がってきている。以前、3Dが普及しなかったことから、買換えに慎重になっていたが、4K放送開始に当たり、対応テレビの購入を検討している客が多いようである。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件数が増加している（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・台風の影響でゴルフコースに被害が生じ、2日間のクローズを余儀なくされたが、その後の来客数が順調に推移していることでカバーできている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・もっていた話が、少し具体的に動くようになってきている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・民間の新築案件は少ないが、改修の問合せは増加している。消費税増税の影響とも考えられるが、景況感が多少良くなっているように感じる。
		商店街（代表者）	それ以外	・今月は街で最大のイベントを行ったところ、レスポンスが非常に良く、飲食を中心にこれまでにない伸びを示している。クレジットカードの数字は遅れて出てくるので正確なことは言えないが、イベントの反応の良さは目を見張るものがある（東京都）。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔茶〕(経営者)	来客数の動き	・秋が深まり、お茶の美味しい季節になってきたため、特売日の売上が増加している。
		一般小売店〔家電〕(経営者)	販売量の動き	・売上がどんどん落ちており、それが変わらない状態で続いている(東京都)。
		一般小売店〔家電〕(経理担当)	来客数の動き	・今月はこれといって売れている商材が見当たらないが、LED照明はコンスタントに売れている。
		一般小売店〔家電〕(経理担当)	販売量の動き	・キャンペーン商品などお得感のある商材は動いているが、4Kテレビの話をして反応は今一つである。LED照明などはよく売れているが、テレビのような高額商材の動きは良くない。
		一般小売店〔傘〕(店長)	販売量の動き	・一定の需要はあるものの、大きな変化要因はない。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・来客数は減少しているが、まとめ買いがあり、売上は前年並みとなっている。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・依然として販売量が頭打ちの状態である。時期的にも、夏場と違い季節的な要因もあり、芳しくない(東京都)。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・ラグジュアリーブランド等の高額品の動きは引き続き堅調ながら、3か月前と比べて、その勢いに変化はみられない。金額にこだわらず良い物を求める客と、なるべく金額を抑えて買物を済ませようとする客の2極化傾向は変わらない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・食料品関連は堅調に推移しているものの、時計、宝飾品など高額品の動きが鈍い。婦人アパレルは、直近数か月は厳しかったが、今月は前年を捉えている。一方、紳士服はスーツを始め全般的に動きが悪い。カテゴリーごとの好不調はあるものの、全体的には前年を捉えており、堅調な推移である(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月は天候の安定により秋物ファッションが好調である。婦人服では、ジャケットやコートなどアウターがけん引している。また、食品物産展を始め、大型催事に連日多くの客が来場し、来客数が伸びている。一方、中国国慶節が前年比で1日減った影響もあり、今月は売上が伸びていない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・都内旗艦店は引き続き好調で、売上は前年比102%となっている。特に、富裕層の買上シェアの影響度が高い特選品、宝飾、時計は前年比120%、美術、呉服は前年比117%と、高額品の動きは堅調である。都内旗艦店の来客数合計は前年比約100%だが、客単価が高い。インバウンド売上も前年比100%で推移している(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・今月は台風等の天候による大きな影響はなく、売上は伸長したものの、3か月前と比較すると高額品を中心に購入単価の伸びが低下傾向にあることから、景気は変わっていない。
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・9月に続き、富裕層を中心に高額品の動きが良い。国慶節の動きはやや弱かったが、国慶節でない期間にもインバウンドに動きがあったため、売上は取れている(東京都)。
		百貨店(副店長)	お客様の様子	・今月は天候が安定しており、客の来店や消費行動はここ数か月に比べ活発だと感じている。しかし、婦人衣料関連商材や比較的好調であった化粧品等の伸びは今一つで、景気が良くなっているという実感はない。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・カード会員の平均来店回数が減っている(東京都)。
		スーパー(販売担当)	単価の動き	・競合他社との価格競争があり、重点商品などの平均単価が下がる傾向にある。客の買上点数は前年を上回っているものの、平均単価が下がっている分、トータルでの買上額はなかなか前年を超えない(東京都)。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・来客数は減少していないが、客単価、買上点数が少し減っている。節約や買い控えをしているのが大きい。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・商品単価を下げているにもかかわらず、販売量が一向に増加してこない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・全体の売行きとしては、約3%前年を下回る状況が続いている。今月特に悪いのは衣料品で、次いで食品が前年を割っている。来客数は前年比3～5%減っているが、単価はほぼ前年並みとなっている。いつもの単価の高い物を買う客と、ボリューム価格より下の価格の物を買う客に分かれてきており、ボリューム価格以下の物を買う客の消費動向が下降気味である。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・このところ冷え込んでおり、秋物、冬物商材が稼働し始めている。販売量、来客数は横ばいであるが、買上単価が上がらず、若干苦戦中である（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・青果物の相場高と気温が高く、鍋などの冬に向けた商材の動向が悪い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がやや減ってきている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・若い客が減り、高齢の客が増加している。小分け商品と冷凍食品が主流となり、ナショナルブランドの商品が減少している。来客数は変化したが、売上に変化はない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は増えていないが、減ってもいない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・相変わらず近隣の競合店の影響を受けているが、11月でオープンから1年経過するので、12月からの動きに期待している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候が安定している。また、建設業の職人の来店が増加している（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・たばこの値上げ効果で一時的に売上は増加したが、落ち着きが出てきたため、販売量も減少している（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・10月は売上増を期待できる月なのだが、断捨離を始めた世代は余計な物は買わず、価格にも厳しく、手持ち品で間に合わせる客が目立ってきている。
		衣料品専門店（役員）	単価の動き	・気温が下がり、来客数が増え、低価格品は売れるが、単価の高い商材の売行きが例年より悪い。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・有機Eテレビの販売台数は伸びているものの、単価の下落もあるため、全体としては変わらない。
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・10月は天候要因によるマイナスの影響はほとんどないが、売上は前年並みで、期待外れである。来客数は前年を超える一方で、客単価が数ポイントマイナスという点が要因である。また、客単価のマイナスにより、インバウンド需要においても前年を割る展開となっている。地域的には、北海道、大阪の数字は前年並みに戻りつつあるなか、生みの苦しみといった感がある（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売は好調だが、受注してからの納期が以前に比べて大分長く掛かるようになり、販売量が伸びてこない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・反動減の影響なのか、激減している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・最近よく外国人の雇用についていわれているが、農業、建設、自動車整備、ホテルなどの経営者は、やはり人手不足ということである。仕事量はある程度確保できているが人手不足ということは、景気は良いのかなと思っている。2020年の東京オリンピックまでは良い方向で進むのではないかとということである（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・客の購買意欲が向上しているにはさほど感じない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・消費税率引上げを来年に控え、住まいのリフォーム工事を具体的に検討する客が増えている（東京都）。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・販売数量がいつもより少ない。
		その他専門店【貴金属】（統括）	お客様の様子	・年末商戦に向けて施策を打ち出し始めているが、客の反応は鈍い（東京都）。
		その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・前年と比べると物足りないものの、全体としては堅調である（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・予約件数及びフリーの来客数の推移から判断している（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン (仕入担当)	販売量の動き	・売上、販売単価、来客数、いずれも前年同期とほぼ変わらない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べると若干悪くなっている。夏が過ぎ、9～10月はいつものことだがそれほど良くはならない。前年同月比でも0.5%ほどだけで、売上はほとんど変わらないので、景気はさほど良くなってはいない。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・消費税再増税を控えて、税の変わり方が今一つ不透明であるため、同業各店では不安を感じている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の7月1～27日までの前年比は、売上103.8%、来客数105.7%である。前年は7月後半にスクラップ&ビルドで新店をオープンした。今月10月1～29日までの前年比は、売上103.9%、来客数102.5%である(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊、宴会、レストラン全てにおいて売上は横ばいで、前年割れの状況が続いている。大きな要因は近隣コンベンション施設での案件の減少だが、個人の節約傾向も相変わらず続いており、企業の接待利用も極端に少ない。利用件数、来客数共に伸び悩んでいる。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・夏期シーズンと動きはさほど変わらない。本来であれば10月は団体需要が高まるが、今年は伸びを欠いており、夏季シーズン並みとなっている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・客が遠出をしたいという気持ちにならないのは、ガソリンが値上がりし、遠出をする状況ではないからと聞いている。まだまだ景気は上向きではない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・業界としての繁忙期に入っており、その意味では良くなっているといえるものの、前年と比べて良しあしを感じることはない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・ハワイや一部の米国ホテルでストライキが行われているため、海外旅行のボリュームゾーンであるハワイのキャンセルが続出している。通常営業しているホテルへ誘導をかけたいが、既に満室のため、諦めざるを得ない。申込み前の客も様子見、買い控えている(東京都)。
		旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・今月は団体の多い月であったにもかかわらず、国内、海外共に予算の90%割れという実績である。また、個人に目を移すと、国内が予算に対して70%前半という非常に悪い数字である。3か月前は災害があったが、10月は災害もなく過ぎたので、悪い月ではあるが、プラスマイナスで変わらない(東京都)。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず深夜の客がめっきり減っている。回復する要素がなかなかない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・世の中景気が良くなっているという報道が多いが、ちっとも実感がないという、女性客、特に奥様方の意見が多い(東京都)。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・客のリアクションによる営業は前年と比較しても減少傾向が続いている。こちらからのアクション営業で支えてはいるものの、現状の市場に大きな変化がみられないため、客の動向は変わらない(東京都)。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・少しでも無駄を省こうという意識が相変わらず強い。
		通信会社(総務担当)	単価の動き	・夏の高温と台風等の影響で農作物の価格が若干高値傾向ではあるが、ほぼ戻ったように感じる(東京都)。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規契約者の件数が、2～3か月前とほとんど同じである。客からの問合せ等も、この数が月大きな変動はない(東京都)。
		通信会社(経理担当)	単価の動き	・9月実績も継続して客単価が6,000円台で、10円未満単価の下落が続いている。商品の追加で客単価を維持していけるか、販売進捗を確認中である。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前は夏休みの走り、10月は秋の走りで、当地の7月と10月はそれほど変わらない(東京都)。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・息子が担当する客が増えてきた関係か、少し良くなってきている。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	来客数の動き	・固定客の数は変わらない。新規の客も増加する要素が見当たらない。固定客の単価のアップダウンに一喜一憂している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス 〔電力〕（経営者）	販売量の動き	・9月のマンション販売量は、前年に比べ10%以上増加しているが、予算の進捗は遅れがちである（東京都）。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・沖縄の問題や、いろんな調査、報告に関するごまかしなど、現在の政治の在り方が景気にも影響しているのではないかと。当社としては、社員の増強を図ったり、いろいろな手を打っているが、全体としては上向きとはいえず、変わらない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画は多少あるものの、話が行ったり来たりで前へは進まず、契約に結び付かない（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・変化は感じられないが、今後は消費税増税前の駆け込み需要が僅かながらあるかもしれない（東京都）。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。ここ2～3年、住宅の売行きがかなり落ち込んでいます。住宅取得のための生前贈与が以前は3,500万円であったが、今は700万円程度である。住宅ローン減税も少なくなっており、ローン金利が低くても住宅取得が困難になっている。また、物価が上昇しているにもかかわらず、中小企業の給料が上がっていないため、ローンを組むのに将来の不安を感じているのが原因である。一方で、請負工事については、公共工事は沢山あるものの、発注価格が依然低く、赤字になってしまうこともある。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・3か月前と比べて大きな変化はみられない。客の動きも特に変化はないが、10月は販売が余り良くない。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	競争相手の様子	・当社は個人客が主だが、人の動きは依然として決定までに時間がかかっている。相談だけはあがるが、すぐに決まっていけないのが現状である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・世の中は景気が良くなっていると言うが、経営力がないのか全く良くはならない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・最近の客はお金に非常にシビアに反応しており、できるだけ低価格で納得できる物を探しているように見受けられる。恐らくこれからもこの状況が続くのではないかと。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・来客数が少なく、販売量も芳しくない。景気は悪い（東京都）。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・イベントシーズンの秋だが、思ったほど消費が伸びないでいる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・エアコンなどの夏物商戦が一段落した後、テレビやビデオなどの映像関連商材の動きがまだ復活してきていない（東京都）。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・米穀販売だが、来客数、贈答ギフトの問合せ等が減っている。新米を親戚や友人などに配る縁故米が増えているのかという印象である（東京都）。
		一般小売店〔生花〕（店員）	お客様の様子	・7月は新盆、8月は旧盆、9月の彼岸と行事が重なっており、7～9月は来客数が多かった。今月は墓参りに行く人が少ないので、客も少ない。客の様子を見ると、財布のひもが非常に固く、仏花は買ってくれるが、それ以外の花はよほどのことがなければ買わなくなってしまったようである（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・確実に来客数が減っている。気温が下がっているものの、婦人服の売上が伸びず、厳しい状況である（東京都）。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・10月に入り、客単価がやや落ちている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・両サイドにコンビニエンスストアが2店オープンし、12月に更にもう1店オープンするために、客が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月からたばこが値上がりするということで、前月は買い貯めがあった分、今月は来客数が減っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・10月1日のたばこ増税前の駆け込みに対する反動で、たばこの販売量が大きく減少している（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・来客数は前年比プラスであるものの、客単価が低下し、売上は数パーセントダウンしている。靴下の価格が100円だといくらでも売れるが、330円、500円のもは減少している。100円の靴下の海外品質がますます良くなり、国産の330円の品質に徐々に近付いている。来客数は増加しても、売上は減少していく。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・着物、毛皮等の高付加価値商材の売行きが減少している。フォーマル、カジュアルを含む婦人服の売行きは、ほぼ横ばいである。店頭売上が減少し、ECサイトの売上が拡大基調にあると分析している(東京都)。
		衣料品専門店 (統括)	来客数の動き	・最高気温、最低気温が例年より高く、防寒衣料を含めた来客数が伸び悩んでいる。
		家電量販店(店 長)	来客数の動き	・第2四半期の国内の家電需要はエアコンが相当けん引していたが、その勢いが衰え、10月は既存店前年割れが目立つ。家電製品のインバウンドは理美容が主力であるが、関東と関西を比べると西高東低となっている(東京都)。
		家電量販店(店 長)	販売量の動き	・前年と比べると、商品単価が若干下がってきている。販売量を増やしたいが、耐久消費財の冷蔵庫、洗濯機、テレビ、エアコンなどの大型商材は新規購入が少なく、買換え需要で進んでいるため、広がりが無い。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・中間決算月を終え、販売量が激減している。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・来客数は余り変わってないが、購入点数が減っている。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・成約件数が少なく、販売量、販売金額も比例して伸び悩んでいる。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	単価の動き	・基幹商品の値上げや調剤の利益減少で、売上、利益共に厳しい。
		その他小売 [ショッピング センター](統 括)	お客様の様子	・2019年10月の消費税増税がメディアに取り上げられるようになり、市場の購買マインドが低下している(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・平日の夜に繁華街に飲みに出歩く人がかなり減っている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・毎月来客数が減っている。周りの店舗を見ても、全く人通りがなく、立地に問題があるのではないかと最近思い始めている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・消費税が増税されるたびに客が旅行回数を絞ってきており、連休にばかり稼働が集中して通常の週末集客が伸びない(東京都)。
		旅行代理店(営 業担当)	販売量の動き	・申込みの電話が少ない(東京都)。
		タクシー運転手	それ以外	・競争が激しい地域の減車を促し、運賃規制を強めるため2009年10月に施行されたタクシー適正化、活性化特別措置法により、都心では個人タクシーが減少の一途をたどり、組合運営が困難な事態である。法人タクシーの供給過剰を十分に減らせないため、新規許可が受けられない。世の中のタクシー利用客も増えていない現況で、連休前と月末金曜日以外は忙しくなく、頭の痛いところである(東京都)。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・今まで順調に推移していた携帯電話の販売数が鈍化し、全体の数字を押し下げている。
		通信会社(管理 担当)	販売量の動き	・前月からの低下傾向は変わらず、先行きは不透明である。
		通信会社(営業 担当)	単価の動き	・携帯電話を軸とした通信の価格競争が激化しており、より安価なサービスの契約割合が増えつつある。
		通信会社(局 長)	販売量の動き	・インターネット関連の契約数が、前年比及び前月比で下降トレンドとなっている(東京都)。
		ゴルフ場(従業 員)	来客数の動き	・高齢ゴルファーが思うように増えていない。逆に、毎日のようにゴルフを楽しんでいた高齢ゴルファーの利用回数が減ったり、ゴルフができなくなったりしている。世代が入れ替わるなかで、延べ利用者数が過去の実績に追い付いていない。
		パチンコ店(経 営者)	来客数の動き	・年金支給日の前がやや悪く、来客数が減少している。今、良い機械が当店に入っていないため、それも苦戦の原因と感じている(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・7～8月の猛暑、9～10月の大型台風上陸や自然災害が景気動向に影響している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・企画イベントにより来客数は1～2割の増加がみられるが、購入客単価が1～2割減っているため、やや悪い傾向と捉えている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・公社で定められた設計料が、なかなかクライアントには理解されていないことが日常である。どうしても役所以外の民間の単価は非常に厳しい。景気はなかなか良くならない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・アパート建設は逆風が続いており、状況は良くない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・建築資材の需要期に入っているが、想定以下の注文量で推移している。一部主要先は別として、東京オリンピック関連として総量増といえるのか、疑問である（東京都）。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・社会保険等の控除額が基本給の昇給よりも多く、結果、手取り額の減少により消費意欲が衰退している。
	×	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・今は質や技術の内容といったことは関係なく、安く使用できる印鑑があれば良いという感じがする。どちらにしても俗にいう、高級品がまず販売できなくなっている。それはやはりインターネット等の通信販売による値崩れが原因かと思われる。個店としては厳しい。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・外的要因がないなかで、来客数が前年に比べて2,400人ほど落ちている。1日に均すと約92名の客が、流出してしまっている。現状ではこの原因がつかめていない。今月は厳しい状況が続いている。
	×	コンビニ（経営者）	単価の動き	・10月からのたばこの値上げ前には駆け込み需要があったが、10月に入ってからたばこの売上が激減しており、非常に悪い。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	来客数の動き	・豊洲新市場が移転してから客足が遠のいている。特に金、土曜日がひどい。道路は渋滞しているし最悪である（東京都）。
	×	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・タクシーチケットは枚数、取扱高共に8～10月と3か月連続で前年同月を下回っており、かつ減少率が上がっているため、景気は下向きといわざるを得ない。
企業動向関連		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年のこの時期にはなかった注文が入っている（東京都）。
(南関東)		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月末～10月初めは悪かったが、中旬から少し仕事が詰まってきて忙しい。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。会社関係の納入と店で注文を受けている。今月は会社の新規設立の注文が9本あり、そのうち3社が社名入り、実印で銀行印を各2本ずつという客である。ふだんは1本だけということがほとんどだが、設立に対しお金かけることができるようになったと感じている（東京都）。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・人手不足により人件費高騰もあり、厳しい。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・計画案件がここにきて受注できている。設備投資案件が増えている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月ほど先まで受注が入っている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・当金庫の景況レポートにおいて、7～9月実績の全業種総合の業況判断DIは0.4と前期比6.2ポイント改善し、3四半期ぶりにプラスに転じている。業種別に見ると、サービス業、不動産業が低下している以外、他の業種は全て改善し、特に建設業は24.3ポイントの大幅改善となっている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先工場等に活気がみられ、問合せや受注量も増加傾向にある。しかし、今月は猛暑の影響で原材料の品薄の影響が顕著であることと、原材料の値上がりも重なっており、思ったほど利益の伸びはない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・同業他社で単価アップできたところがある（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・2018年度の下半期に入り、少しずつだが受注量が増加して、回復の兆しが見えてきている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月はイベントが多く、天候にも恵まれ、売上は伸びているが、来客数は減少している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・同業他社との競合が激化しており、売上高も減少してきている。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・少しずつ年末に絡めた案件の引き合いが多くなってきているが、前年の数字に届くほどではない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に特に大きな変化や情報は入っていない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・化粧品容器の受注量はインバウンド効果が継続しており、高水準を維持したまま推移している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積単価が安く、決定する価格も安いいため、受注量はあっても利益につながらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現況では、増えるものもあれば、減っているものもあり、全体的には同じくらいである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人材を募集しても集まらない。昔と違い、就職あっせん業者が新卒の学生を取り込み、企業に売り込んでいる。人買いをしているといっても過言ではなく、あっせんしてもらおうと多額の報酬を取られるが、その学生はほとんどが1年で辞めている（東京都）。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・従来と同じ、受注量や受注価格の内容で提示している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が希望どおりの価格で売れない。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ここにきて地鎮祭を行う回数が減少している。新築工事の受注が少ないからである。改築、改修工事の割合が増加している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件の受注が落ち着き、売上も前月並みの規模になっている（東京都）。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・燃料価格の高騰、人件費の増加により、収益が伸びない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・資金ニーズ、マインド共に決して下がってはいないが、上がり基調でもないので、変わっていない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・国内株価は米国利上げの影響もあり下落しているものの、国内の企業業績はまずまずで、景気は横ばいで推移する。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子は、建設業は受注が先まで続いているものの、人手不足が深刻である。不動産業は収益物件の融資問題が発生した影響で、動きが鈍くなってきている。運送業は燃料費高騰による経費増加で、利幅が減少している。小売業は夏から秋になり過ぎやすく、出かけやすいので来客数が増加してきている。全体的に最低賃金の上昇や人手不足により人件費が上がり、経営を圧迫し始めている。総じて景気はあまり変わらない（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅前のビルで今月ケーキ屋が閉店し、これで4店舗目である。来年9月には百貨店の閉店がある。街の開発で1番目の平成8年にオープンした、百貨店と同じビルの老舗蕎麦屋も閉店予定で、営業を続ける意思はあるものの、賃料が高すぎると聞いている。当社が営業しているビルもそのままの状態、サービス業部会の美容、理容、クリーニング、不動産等の集会があったが、皆が再開発は失敗だと嘆いている（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・賃料更新時期が到来したテナントと賃料の改定について折衝を行っているが、都心オフィスビルの空室率が改善していることもあって、大幅な値上げでない限り、おおむね応じてもらえるようになっている（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・当社の売上が良い（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜に近隣の駅周辺の商店街を歩きながら、飲食店を窓越しにのぞくと、客が余り入っていない。居抜きで経営者が変わっていくところも結構ある（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しく、給与やボーナスの減額を考えている会社が見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・天候が落ち着いてきて、飲食店等の売上も安定している様子だが、客の財布のひもは固い。
		税理士	取引先の様子	・サウジアラビアへの対応で、石油価格が不安定になり、株価も値動きが激しい。ガソリン価格の値上げも続いている現状で、景気の上向きは望めそうにない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・募集をしても人材不足を補うことが出来ない。今後、労働集約型の業界は厳しく、対策を考えなければならない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・同じ内容の仕事であっても、受注価格の見直しを迫られる場合がある（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・カレンダー関連業者から、来年の企業向けカレンダーの受注が前年より更に減っているという話を聞いている（東京都）。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・地震や台風の影響もあるのだろうが、購入材料のタイト感が薄れている。天災による一時的な影響もさることながら、全体に天井に近づいていると感じる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産調整の影響で、主要取引先からの受注の落ち込みが大きい。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・海外、特に中国向けの販売が鈍ってきている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・確実に大手製造業の発注量が鈍化してきている。特に、前年までひっ迫していた半導体業界の注文が止まり、自動車関連もピーク時の2割減となっている。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・荷主との運賃交渉が行われるなか、値上げが実現した業者がある一方、現状と変化のない業者もあるといったまだら模様の状況を呈している。値上げできたところも一部に限られ、対処療法的な色合いが強く、現況の厳しさを改善できるものではない（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期の物量が増えないことと、燃料価格の高騰により、収益が伸びない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月は前年並みだが徐々に勢いがなくなっている（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工の中小企業では、ステンレスの金属材料の値上がり激しく、困っている（東京都）。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・最低賃金の上昇により、人件費及び募集単価が高騰している（東京都）。
	x	*	*	*
雇用関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・労働者派遣法への抵触日対応により、派遣労働契約の約10%が直接雇用に移り替わる予定である（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・例年、秋以降に採用数が増える傾向にはあるが、この数か月間は、特に業種等での格差はない状況で、求人数、求職者数、採用数が増加傾向にある（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は新規が73社、倒産が2社、廃業が1社、大口のユーザーが8件ある。高齢化により、売上が例年を1としても3倍ほどある状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人が増加しているものはない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・人材不足を受けて、求人企業が求人要件の緩和に応じてくれるケースが増え、女性や高齢者の就業が増えている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・所属企業の業績は伸びているのかもしれないが、給与テーブルの設定や、自身を含めた周囲の消費動向に変化はみられない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は3か月前比、前年比ベースでは10%強、年計表ベースでは数%であるが、全てにおいて上回っており、各企業での求人意欲は引き続き旺盛な状況が続いている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・直接雇用の希望者が増え、有期派遣の需要が減っている（東京都）。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・労働者契約法の5年ルールの影響もあり、他社派遣契約終了に伴う後任ニーズなど、派遣依頼数が増えている。一方、人材は社内外で奪い合い、時給とスピード勝負となっており、成約が出にくい状況である(東京都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・製造業における設計エンジニアは常に不足しており、景況は良い(東京都)。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	採用者数の動き	・やや調子が良い状況が続いている。転職サイトでは、年齢を問わず、給与や待遇がより良い職場を求めて、登録者が増えているようである(東京都)。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数の増加は一段落している。新規求職者数は前年同月と比べやや減少している。人手不足が広範囲にわたる業種で言われているが、中小企業ではなかなか賃金と求人条件を改善するまでには至らない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・3か月前と比べると新規求職者数が20%減少、新規求人数も減少している。そのなかで、有効求人数は微増となっているにもかかわらず、充足数が減少していることから、雇用関係の改善がなされているとは考えにくい(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・全般的に企業からの求人依頼は多いが、採用条件はそれほど改善しておらず、依然として人手不足の状況が続いている(東京都)。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数全体は3か月では大きく変化がない。職種別に見ると建設エンジニア、インターネット専門職、ITエンジニアなどの求人倍率が高い(東京都)。
		求人情報誌製作会社(所長)	求人数の動き	・9月頃から求人件数が減ってきている。最低賃金の引上げに伴い、各企業の負担が大きく、採用を控えているようである。また、利益率の低い仕事は請けない、スタッフも増やさないという動きが出ているようにも感じる。
	x	-	-	-

#### 5. 甲信越(地域別調査機関:株式会社日本経済研究所)

(-:回答が存在しない、\*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (甲信越)		遊園地(職員)	来客数の動き	・料金の変更やタイアップ企画、期間限定イベント等の集客施策を実施したほか、天候にも恵まれ、3か月前と比べて、来客数の動きが良くなっている。
		その他サービス [葬祭業](経営者)	お客様の様子	・今月は葬儀依頼が多い。葬儀や永代供養墓の相談も毎日来ており、多い日は4~5件ほどある。
		一般小売店[家電] (経営者)	販売量の動き	・季節のイベント等で、客の出足が良くなっている。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・売上は前年比で7月81%、8月115%、9月141%、10月112%である。来客数も7月109%、8月101%、9月98%、10月107%となっている。県の中小企業融資制度を利用して、金融機関の協力で借換えもでき、気分的にも資金繰りが楽になっている。1月までは前年を超えるかとみている。消費税支払の積立て、冬場に向けての仕事の確保など、緊張感をもってやっていく。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・冬支度が始まり、客が動き始めている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車販売が堅調である。新型車のイベントがないなかでも、販売台数は上向いている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数が少し上向いてきており、宴会の動きも良い。例年、余り良くない時期なので数字以上に良い気がしてしまう。忘年会シーズンまでこの調子が続くといいのだが。
		観光型ホテル (支配人)	単価の動き	・最近、客室料、料理金額共に、値段が多少高くても良い物を求める傾向がみられる。
		都市型ホテル (支配人)	お客様の様子	・宿泊予約が顕著に入っている。また、客からの問合せでも「市内のホテルの予約がいつも取れない」と言われている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・8~9月の異常気象に比べて、安定した天候が続く、客の出足は良くなっているものの、財布のひもは固く、買上点数が伸びない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・婦人服の商況は変わらない。新規客が大きく増えることはなく、顧客商売で成り立っている。冬物重衣料が伸び悩み、一番伸長しなければならないニットアイテムが苦戦している。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・天候は安定していて堅調だが、既存店の来客数が減少している。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数の減少により、売上が伸びてこない。
		乗用車販売店(経営者)	単価の動き	・車検や一般整備は毎月目標を若干だが上回っている。車両販売は低価格帯が多く、なかなか利益につながらない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・台風の影響が、常連客の動きが悪い。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・メディアでは上向きとの報道があるものの、実感はない。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・前月のような天候による影響はなかったものの、市長選挙が実施されることで動きが鈍ったようである。過去にも、選挙の大小はあるものの、選挙実施月は動きが鈍る傾向にある。
		旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・3年間の同時期と比べて、募集旅行の集客が落ちている。客のカウンター来店も鈍く、来店しても成約するケースは減少気味である。昨今、国内旅行は低迷してきているが、海外旅行者数は堅調である。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・新規加入者はほとんど伸びない上、反応も少ない。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・ゴルフのコア層である高齢者が引退する5年後以降が見えない。業界全体でのゴルフ振興が求められる。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・既存の美容室の設備投資意欲はほとんどなく、あっても運転資金のみの対応である。新設店舗は前年に比べて3割くらい減少している。店舗売上は、なじみの固定客ばかりなので、さほど変わらない。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・計画の依頼は多くなってきている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・別荘の見学客はやや増加しているものの、成約数は横ばいである。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街や諸団体が企画する催事もあるが、人の集まり方が少なく、なかなか盛り上がらない。平日は相変わらず開店休業状態で閑散としている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・毎年、今の時期はそうだが、今年は特に、客足が悪いようである。いろいろなイベントはやるが、飲食店が幾らか良いだけで、普通の物販店はほとんど客が来ないという状態である。
		一般小売店[家電](経営者)	お客様の様子	・消費者の購買意欲がみえてこない。必要な物や事への出費はするが、必要のない物、事へは、興味すら示さない。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・広告チラシ回数が増えている上に、特売単価も下がってきている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・10月からたばこが増税された関係から、今月前半は客が若干減っている。月後半は非常に寒くなってしまい、朝の時間帯の客が非常に少なかったことなどが影響して、全体的に良い成績ではない。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・たばこの値上げにより、今月前半はたばこ客の来店が大きく減少し、20日以降まで回復は待たされた。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・やはりたばこ増税の影響が出ているようで、絶対的な客数も減ってきている。たばここと一緒に買えないというのが痛い。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・主要仕入先の単価は値上げ傾向が強まっているものの、店頭価格へ上乗せできない。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・春から夏は個人客が多く、個人需要はインターネット経由の予約が安定しているため、おおむね横ばい傾向である。一方、秋から忘年会シーズンは、観光旅行や会社関係などの団体需要が多い時期となる。団体需要は年々減少傾向で、今秋の売上も苦しい。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・10月の法人宴会の売上が前年比で15%落ちている。ホテルの宿泊、料飲部門も全て前年割れとなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・運行回数が減っている。特に、夜は金曜、土曜以外はものすごい減り方である。
	x	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・毎年、農繁期の動きは悪いが、今年は特にひどい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	スナック（経営者）	お客様の様子	・客の様子と回答したが、競争相手の様子などもある。とまかく本当に暇で、少しばかりの努力では、追いついていけない。何か良い方法はないだろうか。
企業 動向 関連		-	-	-
		*	*	*
(甲信越)		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・秋の涼しい天候になったが、期待していた受注量に届いておらず、目標未達のおそれがある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・季節商材の受注対応はあるものの、特注品等の受注はなく、依然として低迷路線である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続き、民間案件の受注はあるが、公共工事はない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・米中貿易問題の影響が、一部製造業の受注に及び始めているものの、全体の受注は高水準を維持している。非製造業も機械器具や民間建築など設備投資関連需要が底堅く、全産業では緩やかな回復が続いている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・富士山周辺の観光地では、観光客が堅調に推移しているものの、増加傾向なのは個人客で、宿泊料金の増加にはつながっていない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・ガソリン、灯油類の急激な値上げに困惑している。観光バス会社では、「最需要期でもあり利益を圧迫している」と話している。今月のチラシ出稿量は前年比88.1%と低迷している。
		食料品製造業（製造担当）	それ以外	・原料、包装資材などが相次いで値上げしている。更に原油高で製造コストが上がり、かなり厳しい状況である。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・ガソリン価格高騰による来場者の減少や、9月の長雨の影響による原料の入荷量減少等で、前年を下回っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・量産が少なく、受注が若干減ってきている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費者向けの展示会は集客難で、ごく少数の上得意客の購入に頼るところが大きく、売上は大きく落ち込んでいる。また、業者向けに今月開催された国際宝飾展は、売上の80%近くが中国からのバイヤー分で、国内バイヤーの購入率は20%程度と、国内マーケットの低迷が続いている。
	×	*	*	*
雇用 関連		-	-	-
(甲信越)		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数の増加とともに、周辺企業から、「前年より生産、採用状況は落ち着いているが、依然、受注は安定している」と聞いている。また、人材派遣業では、「ここ数か月、以前より派遣相談が増加している」とのことである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・周辺企業の様子に加えて、有効求人倍率が前月より更に増加している。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・求人条件は、職業安定所や求人広告共に変わっていない。実際に勤務につくと、紙面情報とは違う状態で、正社員の言葉に惑わされることが多く、退職者は後を絶たない。そのため、相談に来る方は多く、変わらない。
		求人情報誌制作会社（経営者）	採用者数の動き	・有効求人倍率は上昇で推移している。業種により格差はあるが、依然として人手不足が深刻である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、建設業では前月求人増の反動からか、小口求人を中心に前年より減少している。販売小売業も新規出店が落ち着き、前年より減少している。また、最低賃金の改定時期でもあり、全業種で労働条件の見直しのため、求人申込み時期がずれ込む傾向がある。
	×	-	-	-

## 6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連		-	-	-
		商店街（代表者）	お客様の様子	・東京オリンピックまでは景気は良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(東海)		一般小売店〔土産〕(経営者)	来客数の動き	・相次いだ台風の影響も月中旬から好天の日が続き、観光客が増加した。魅力ある都市としてこの地域が大きくランクを上げているのもうなずける。若者グループ、初老のカップルの旅が増えている。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・限定商品投入の影響もあるが、購買意欲の高い客が多かった。高単価商品の動きはやや落ち着いているが、5万円前後の自家需要が目立った。インバウンドは中旬以降増加した。
		百貨店(業績管理担当)	販売量の動き	・台風の影響により消費マインドは下がったものの、当地区はそれほどの影響はみられなかった。気温の低下とともに秋冬物衣料品等ファッション商材に回復の傾向がある。また、前年は2度にわたり週末に台風があり売上を大きく落としたものの、今年はその期間に販促策を打ち、大きく売上を伸ばすことができた。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・客が価格を余り意識しないでどんどんと買物籠に入れている。今は価格をそれほど意識していない。価格に対して価値がある物なら購買力は強い。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・前月末にたばこの値上がりの特需があり、10月はその反動で苦戦すると思っていたが、意外にたばこを購入する客も減少することなく、全体の来客数と販売数は増加している。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・来客数が前月同様に前年に比べて増えている状態である。エコポイントの影響で購入した家電の買い控えも一段落した状況である。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・全体的に販売量が良かった。問合せも良く、感触も良かった。例年のこの季節に比べるとやや良い。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・9月決算フェアは目標達成でき、半期で店舗が黒字化できた。
		一般レストラン(従業員)	来客数の動き	・行楽シーズンを迎え、年末に向けて売上が伸びている。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて、前年比で宿泊者数が5%増加しており、景気が回復傾向にある。逆に昼が伸び悩んでおり、前年比65~70%で推移している。昼は地元や近隣の客が多く、広い地域からの営業実績によって数字は伸びているが、地元客の景気が低迷している状況である。
		観光型ホテル(支配人)	来客数の動き	・7月は天候による特異的な事態となり、非常に悪い実績となっており一概に比較ができない。秋のシーズンを迎えているが、婚礼と各食堂の受注集客ができておらず、前年割れの様相である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・年内から年末年始の客は、例年よりやや増加している。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・秋の旅行シーズンピーク月である。繁忙期にふさわしい団体旅行の取扱いがある。企業や行政の旅行関連の団体旅行が連日催行されている。天災による中止のため実施日を変えて行う旅行が多く、ダメージは少なかった。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・災害、天候に関する報道も一旦落ち着き、旅行に前向きな動きが感じられる。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・機器の増設工事が各事業所で増えている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・10月の出だしは台風の影響もあり、低調なスタートとなったが、その後は好天に恵まれ、来客数は順調に増えてきた。来客数も売上も前年と比べると大きく上回っている。豪雨、猛暑が続いた7月頃よりも随分良くなってきた。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・8月からのキャンペーンにおけるセット商品の売上が増加する。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・3か月前は暑い時期で、来客数は減少したが、秋になって出歩くことも多くなり来客数も増加した。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・来客数はイベントの開催をしても低調である。厳しいところもあるが、少数精鋭の消費税の引上げを気にしている来客が増えてきている。今後期待できる。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・特注品や良い物は購入されるが、そうでない物との区別がはっきりしている。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・節約志向で財布のひもが固い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・長年良きライバルであった同業他社が12月で廃業することになった。話を聞くと近年はかなり厳しい状況が続いていたそうで、ついに決断したとのこと。他人事ではないと感じる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・門前町の観光客の動き、クラフトビールの出荷量共に大きな変動はない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・今月の景気はここ2～3か月前よりは多少良い。天候が落ち着いてきたのも良いし、年金支給日が月曜日だったのも好影響した。特に地方の小都市では、土曜日、日曜日に買物をする人が減っている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・10月は余りイベントがない時期である。お歳暮はまだ先で、お中元は終わっている。しかし、企業のイベントが多く、法人客を中心に売上は増加している。個人客の方は全く動きがない。したがって、売上は変わらない。法人客の売上によって支えられている。企業は良い、個人はまだまだといった雰囲気である。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末向けの受注量が思ったほどには伸びていない。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・個人客は堅調に推移する反面、法人客においては需要の鈍化がみられる。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・前半は前月末からの台風の影響もあり苦戦したが、後半は冬物衣料品の動きが活発化し、物産展の集客効果もあり順調に推移している。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・インバウンド需要の継続的な好調に加え、天候の安定もあり10月後半以降売上が安定している。また、北海道物産展においては復興を後押しする需要も感じられた。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・インバウンド客の購入は引き続き高い水準で推移していることに加え、気温も低下したことから秋物が活発化している。消費税の引上げを意識したと思われる高額消費も、富裕層を中心に顕著になってきた。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・運動会等、年中行事的な催しのお陰で飲料水や菓子等まとまった注文があったが、数字だけみれば微増である。りんごやみかん等の果実を2袋等、複数個買っていく光景がみられるので、節約の雰囲気は感じない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・10月は前年比93%で、前年を割っている。食品も全部門が前年割れで、買物しやすい気候になっているが、来客数も前年割れしている。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は前年比103%で、予算に対しても103%と良い結果であった。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・客単価を中心に売上が前年比で減少している。消費がより慎重になっている。
		スーパー（商品管理担当）	単価の動き	・野菜の高騰、果実単価が台風の影響で高いため、客単価が上がり数字が上向いているようだが、販売する側としては物量が増加していない。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年を大きく下回る店舗が出ているが、客単価の伸びでそれを補っている状態であり、この傾向が継続している。
		コンビニ（企画担当）	それ以外	・たばこ増税前のまとめ買いで売上は増加しているが、景況感として横ばいである。しかし、現場で働いている人の来店はよく目に付く。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数のマイナスが継続している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・来客数が前年比で久しぶりに100%、重点管理商品である米飯が好調で2%改善した。今月のたばこの売上は、値上げの影響で前月比20%減少した。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・相次ぐ自然災害後、販売量は徐々に回復するかと思いきや、意外に購入点数は伸びず、必要な物だけを購入する動きが続いている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこ値上げの影響を心配していたが、月前半の仮需の反動はあったが、月後半は売上も回復してきた。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比1日当たり200～250人減っており、それに伴って売上も10～15%減っている。景気は変わらない。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・当社全体の来客数前年比は、ほぼ100%と平年並みである。世界株安や消費税の引上げのニュース等があったが、消費者の消費マインドに関して大きな影響はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・後半に入り天候も落ち着き秋らしくなってきた、一見客の来客、購入もあるが、カードの分割払いが多い。なじみ客もカード払いはあるが、分割払いを扱うのは初めてである。
		衣料品専門店 (販売企画担当)	競争相手の様子	・取扱ブランドによって販売量が増加している。
		衣料品専門店 (売場担当)	販売量の動き	・全体的な傾向に大きな変化はないものの、アイテムで比較するとスーツのみが比較的好調に推移している。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・前年同様の売上が続いている。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・来客数が伸びていない。特に土日の客の動きが鈍い。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車購入客はあるが、売上はそれほど変わっていない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・前年と比べると100%を超えてはいるが、それを見越した目標に対しては若干下回っている状況である。ガソリン価格の高騰を受けて大型のガソリン車の販売量は目標の半分ほどになり、ハイブリッド車は目標を上回る状況で推移している。軽自動車も堅調な販売台数を維持している。維持費の掛からない車をユーザーが選んでいる傾向が出てきている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・10月に新型車両の発売があったが、市場の盛り上がりを感じ取れない。まだまだ厳しい市場環境が続いている。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・このところの台風や災害の関係で、リフォーム工事、また、細かい仕事での取替え、張り替えや修理工事等が増加している。ただ、これは一過性のものであり、その他住宅や他の物件の新築工事は横ばいである。
		高級レストラン (経理)	来客数の動き	・平日は厳しい来客数で推移した。週末及びイベントは盛況であり、全体では微増にとどまる。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客が本当に必要な商品しか買わなくなった。
		その他飲食[ワイン輸入] (経営企画担当)	お客様の様子	・単価の高い商品に対しても、消費税の引上げを見越して検討を始めたり、消費意欲は強い。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・引き続きアジアからの訪日客が多く宿泊利用が多い。全体でのボリュームでは横ばい状況である。製造業でのインセンティブも好調に推移している。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・以前と比べても衝動買い等が減った。店頭で品物をみてネットで価格をみて一番安く買うということが常態化してきている。地元スーパーチェーンの激安店化がその最たるものではないか。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・天候の影響で、秋の行楽という雰囲気はなく、売上は伸びていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月と余り変わらなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街の飲み屋で来客数が少ない。街も閑散としている。以前は人が多い日もあったが、今はほとんど週末でもみられない。こつという状況が長い間続いており、当分続く。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の客はまずまずだが、夜の客が金を使うことを控えている。
		通信会社(サービス担当)	お客様の様子	・電力会社系へのサービスの乗換えや、電力会社系サービスから、また戻ってくる客が目立っている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・前年は台風の影響があり、少ない来客数だったので前年よりは良いが、例年と比較すると少し弱い。
		観光名所(案内係)	お客様の様子	・高齢のなじみ客が減少している。
		その他レジャー施設[鉄道会社] (職員)	来客数の動き	・台風被害の影響が続いており、いまだ完全復旧になっていない。一部列車の運休等もあり営業状況は芳しくない。
		その他サービス[介護サービス] (職員)	販売量の動き	・10月より介護保険の福祉用具費と価格に上限が設けられた。それに伴い各社は従来の設定価格を見直す必要が出ており、売上減少になる一方で、改定価格がケアマネージャから見直され、他社からの乗換え需要も出てきている。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・景気について良い話を聞かない。特に変化もない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・広告を出しても客が来ないし、来てても契約になかなか達しない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・現況横ばい状態である。大きな変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・台風による影響で、リフォームや修繕工事が増えた。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	単価の動き	・買主側の希望単価がほとんど変わらず、売主側も現状維持希望が多く歩み寄りが必要で、売上単価もさほど上昇していない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ここ2～3か月は持ち直していたが、ここにきて会社関係、事業所関係の客が減少している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・世界的な景況感の悪化により今後の消費は鈍化する。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来客数が非常に悪くなってきている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・例年10月は来客、売上は減少気味であるが、今年の夏は猛暑と台風の影響で切り花の価格が高騰したため、更に買い控える客が多かった。安くなければ買わないという客が増えている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・土日の来客数が減少しているわけではないが、平日は年配者が店内を歩いている様子で、買物をしているというよりは暇つぶしに来ている客が多い。靴に足入れをするがそのまま帰るので下見の客が多い。売上は厳しい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・この地域の人手不足は深刻となっている。ホテルの宴会のサービスのサービスも、近年になく良くない店が多く、もう一度行きたいという気持ちにはならない。しかし、どこも働いている人の所得は上がらないため、日常の買物は節約してディスカウントストアに若者は行っている。また、サウジアラビアや米中貿易関係の問題が生じて輸出にも影響して、株価が安くなって将来に不安が生じ、消費には悪い影響になってきている。10月の景気にはマイナス要因になっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品売場は、秋と初冬の売場になっているが、鍋物商材等の売行きが悪い。
		スーパー（ブロック長）	競争相手の様子	・競合各社の販促チラシでの販促が回数、価格共に強化されてきており、上～中旬までにはなかった動きである。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・全体的に、売上、販売数量共に前年を割っている。客から購買意欲を感じない。
		スーパー（販売担当）	それ以外	・競合店ができて約1年経つ。今まで売上、利益は良くなかったが、10月は前年並みになっても良いはずなのに、不調がまだ続いている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・諸事情により売上が悪くなっている。吸収合併の話がニュースであり、客が控えている。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・後半は天候が良く、行楽日和が続き外出が増えた。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・記録的な酷暑の影響で今夏はエアコンがよく売れたが、その反動が10月に入ってから大物が売れない。来客数はそれほど落ちていないが、大物を購入する客が少ない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・台風24号の被害が多く、その対応や急な出費等がマイナスに働いた。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年のこの時期と比べて、今年は車が売れていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・会社全体の販売台数は前年同様の台数で推移しているが、前月と比較すると、販売台数は大幅に減少している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	販売量の動き	・販売量の動きは一進一退だが、ショッピングセンターに入居するテナントからの家賃の引下げ要請が多くなってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・業界によって言葉の受取方が真逆であったり、良い悪いが違ってきている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・週末ごとに天候が悪く、景気に影響している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊は、前年比マイナスである。宴会受注も弱い。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・年末年始の予約や春休みの予約について非常に少なく、単価も低い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前月から3連休が多く10月もあった。しかし、前月は3連休前の金曜日は忙しかったが、10月の3連休前の金曜日当りは空車が目立って暇であった。連休が多過ぎて他で出費していると思われるが、10月の夜の街はずっと低迷していた。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約は営業努力により最低限のレベルはキープしているものの、解約者は増加傾向である。世帯当たり単価も目に見えて低下中である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・高齢者層に割高な固定のインターネット回線の解約が目立ってきた。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・平成30年7月豪雨で不通となったJRはまだ全面開通できておらず、今後の見通しが立たない。
		テーマパーク職員 (総務担当)	販売量の動き	・来客数の目標達成率と比較して、収入の目標達成率が低い。来客数も減少傾向であるが、来客者も園内で消費をしなくなっている。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数の動きや単価の動きで判断した。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・客との話で、物価だけ上昇し給与が上がらないので、段々景気は悪くなる。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・天候が悪い日が続く客足が悪くなり、イベントも少なく来客数が減少した。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・地方は景気が悪い。客が金を余り使わない。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	それ以外	・最低賃金、ガソリンの上昇による、人件費などの経費負担の増加から利益が減少してきている。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・新規の実施設計案件がほとんどなく、計画案件の変更、訂正の繰り返しばかりで時間が過ぎる。収入が確保できない。
		その他住宅[住宅管理] (経営者)	単価の動き	・9月の台風以来仕事は増えているが、安価な材料での修理が続いている。
	×	乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・行楽シーズンのせいか、週末の来客数が少なくなっている。また、人気商品には納期が掛かり、3か月前に比べて明らかに販売量が減少している。
	×	理容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。
企業 動向 関連 (東海)		-	-	-
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (顧問)	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べ全般的に物流は活発で、特に青果物関係が増え、受注量、販売量も増加して景気は良い。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が増加している。原材料価格も高止まりから一部下落しているものもある。
		金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・やりきれないと思われるほどの受注の引き合いが続いている。原材料高等コスト圧迫要因はあるが、仕事が多いのは良い傾向である。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・10月は自社のオリジナル製品の販売量が多かったため、2～3か月前より状況は良い。
		電気機械器具製造業 (企画担当)	受注量や販売量の動き	・派遣社員の採用に苦労する等、人手不足の状況が続いている。働き方改革に対応したサービスの問合せが多く、売上也伸びている。
		輸送用機械器具製造業 (総務経理担当)	受注量や販売量の動き	・7月の売上に対して、10月は6%ほどの増加が見込まれる。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・生コンクリート業者は受注件数、工事請負件数等が増え、多忙であるが、ドライバー不足が悩みである。
		その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・景気の変動は感じられないが、取引先の景況感は少し低下している。ライバル社を調べたが仕事量も少し減少している。全体的に忙しさが感じられない。当社はまずまずである。
		食料品製造業 (経営企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰により収益が圧迫されている。消費動向も芳しくなく、新商品の発売についても前年のような勢いが無い。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・人材の売り手市場が顕著である。経団連が採用活動の指針を撤回する方針を出したが、通年採用で常に人材を求める世の中になった。外国人のビザ要件が緩和される動きや、採用しても気に入らなければすぐに次の職場に移っていく非正規労働者の行動も当然である。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共にほぼ横ばいが続き、世間でいわれるような良さは無い。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・10月に入ってから急ぎ増産が決定したという理由で、北米自動車部品製造ユーザーから受注した。また、外製から内製へと変更になったため受注した案件もあった。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・プラスとマイナスの要因があり全体として余り変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月間は売上、金額ベースで横ばい状態が続いている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・ネットワーク構築事業者への業務依頼が、例年に比較して大幅増になっている。技術者の不足もあり、特に法人用ネットワークの構築作業では、発注から実際の工事に入るのは半年から1年先になる。
		建設業（役員）	競争相手の様子	・エリア内でマンション販売の競争が多く出てきている。客の回遊も多く、決めきれていない。決定力に欠けて成約が伸びていない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きがマイナス2.8%と悪くなっているが、大勢に影響はない。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前の1日当たり取扱荷物量と今月の取扱荷物量と比較すると大差ない。今後年末に向かって繁忙期を迎えるが、まだ10月の段階では兆しが無い。今のところ景気は変わらない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・先が読めない状況である。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・営業先で消費税増税の話題が出るようになった。企業としてというよりも、個人消費から冷えてくることを予想する。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・全般において特に景気が良くなるような、あるいは悪くなるような情報は特に入っていない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価が上値を突破していかない、為替も円安になりそうではない状況であり、個人投資家は様子見が多い点は変わらない。また、投資家以外の個人も給与水準が上がっているとの実感はないようで、消費に向かいづらい。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年同様に晴天が多いこともあり好調に推移し、売上は前年同月を上回っている。駐輪場は低額で利用できることもあり、必要な出費を惜しむほど景気は悪くない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・電波媒体も紙媒体も、広告受注量及び売上のにもほとんど変わっていない。
		公認会計士	それ以外	・大企業の業績は好調であるが、中堅中小企業の業績は厳しい状況は変わらない。中堅中小企業は、売上こそ増加傾向にあるが、人件費その他のコスト高で収益性はかなり厳しい。中堅中小企業の従業員の給与は上がっていない。中堅中小企業の事業承継対策は途上である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・地元建設業界は、地域での受注が少なく、単価も良くないため遠方への出稼ぎが増え始めている。特に被災地への出稼ぎは、経費がかさむがそれなりの単価も見込めるため増加傾向にある。地元で頼っている業者は良くない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先には、好調で税金の心配をしているところもあれば、業績不振等様々な理由で廃業するところもある。企業間での取引が主なところは好調で、飲食店など一般消費者をターゲットにしているところは、来客数が減少している。こういった状況はこじばらく変わっていない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・下期に入り、システム開発は佳境の状態である。新規案件の打診はあるものの受注できる余力がない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年並みに及んでいない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・プラスチック原料費が上昇している。
		化学工業（人事担当）	それ以外	・米中貿易戦争の影響が当社にもあり、今年度に予定されていた合併会社の設立が中止となった。他社においても少なからず影響があり、今年度決算の下方修正が今後発生する。
		窯業・土石製品製造業（社員）	それ以外	・中国の生産制限政策により、ほぼ全ての原料が値上がりしており、国内生産の原料も便乗値上げになっている。しかし、製品価格の値上げはなかなか認められず、利幅縮小で厳しい状況にある。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・燃料代が高騰し始めており、出掛けるのをセーブする人が増えてきた。
		輸送業（経営者）	それ以外	・軽油価格の上昇、人手不足が収益を圧迫している。特に人手不足による外注庸車コストの上昇が著しい。また、人材派遣を要請しても応募者が集まらない状況である。加えて輸入関連では、神戸港、大阪港の天災による対応力不足から名古屋港での大混雑に発展し、生産力が追い付かない状況である。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・輸送物は前年同月比で若干少なくなっているが、運賃アップが寄与し収入では上回っている。しかし、石油価格は高止まりの状況であり、じわじわと産業界や一般消費者にも影響が及んでくる。
		通信業（総務担当）	それ以外	・2019年10月から開始される消費税の引上げにより生活費が2%増加になることへの不安がある。また、必需品である身近なガソリン等の燃料価格がどんどん上昇しているため、他の消費を抑える傾向になっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込出稿量が減少している。市内に大型商業施設ができたが、オープン時のチラシ以外入っていない。大型商業施設でチラシがないのは驚きである。
	x	-	-	-
雇用 関連 (東海)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・台風災害により損害保険会社からの短期での求人が大幅に増加している。扶養枠内希望の主婦層を中心に稼働者数が増加するも、1～6か月で終了予定である。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・下期に差し掛かっても、引き続き大手企業から中小企業まで幅広い求人ニーズが、地方も含めて発生している状況である。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・大半の企業が人手不足に悩まされており、特に製造業において事業拡大、生産量増加に対して大きな壁となっている。若手人材はサービス業を希望する傾向が強く、今後は外国人技能実習生等の人材確保がポイントとなる。
		人材派遣会社（企画統括）	採用者数の動き	・企業サイドには相応の採用ニーズがあるが、人材確保まで至らないケースが多く見受けられる。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価が急落している。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・全社のエンジニアの稼働率や引き合い残件は、ここ数か月変化なく、やや景気が良い状態が続いている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内の自動車生産において、自然災害の影響で一時的に工場が稼働できずその影響があるが、一過性なもので大きな影響は出ていない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人数と求職者数のバランスが変わらない現状では、広告掲載以外の選択をする事業所が増える。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・前年同月と比べ、産業全体の求人数は微増ながら、このうち正社員求人数をみると微減となっている。人手不足感が依然として強まっているが、企業の中途正社員採用に対する姿勢は慎重である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の減少が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が幅広い産業で前年比で減少した。建設業では7月をピークに減少傾向、派遣業も大幅な減少となっている。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・有効求人倍率は2.0倍近くの高水準で推移しており、景況感も好転傾向が続いており、改善は進んでいるという基調判断もあるものの、一方で、人手不足が深刻であるとの声も非常に多く聞かれている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は高水準であるが横ばい状態である。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・企業の採用意欲は引き続き好調である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の利用が少なく、例年に比べても少なかった。
	×	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞広告としての求人広告は減少が止まらない。人手不足にもかかわらず、新聞を通して求人しても、採用にはつながらない。

## 7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (北陸)		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・国体開催の恩恵があり、駅前店舗の客単価が大幅に伸びた。また、弊社独自のサービスがメディアに取り上げられたため、そのサービスの売上も上がった。秋のキャンペーンも好評である。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	来客数の動き	・新商品を取扱い始めたことにより、来客数が増えて客単価も上がった。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・気候も落ち着いてきたためか、秋の観光シーズンに入り旅行者の姿が前年よりは目に付くようになった。市の中心市場も駅の商業施設も今年に入って初めて前年をクリアしたようだ。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・6～7月に比べ来客数は良くなってきているが、6か月前の推移状況に戻ったにすぎない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・10月の販売量は前年同月比125%の見込みである。7月の販売量は前年同月比119%で、やや上向きである。
		自動車部品販売店（役員）	単価の動き	・スタッドレスタイヤ商戦に入ったが、例年以上に価格より性能を重視する傾向が強い。前年のドカ雪の影響も考えられるが、製造業関連の客は特に景気が良いように見受けられる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチ利用だが県外からの社員団体旅行が例年より多く、客単価も例年より110%ほど高いこともあり全体の売上を3%ほど押し上げている。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・マラソンなどイベント、行事が多いためか、外食する客が増え、特に県外からの客が多い。忘年会予約などの状況より、冬まではこの傾向が続くそうである。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・国体や障スポの影響で北陸新幹線開業時並みの売上である。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上112%、宿泊人数124%、宿泊単価92%である。台風による予約取消や外出控えが影響し、個人客は前年106%で終わったが、団体客の宿泊を151%確保できている。この影響もあり宿泊単価が前年を下回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夕方の営業関係で来ている客のタクシー利用はますますである。また、病院の高齢者の送迎も回復している。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・12月のBS4K放送スタートに向けて、視聴可能なテレビ契約への関心が徐々に高まっており、通信を含めた契約全般の増加につながっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が前～今月と前年を上回っている。ここしばらくはなかったことである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・鮮魚、野菜に加え、ガソリンも高値で推移しており、消費者の購買意欲に悪影響を及ぼしている。天候不順の初秋の巻き返しに期待したいが難しい。衣料雑貨は、様子見である。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・雨の影響などを考えなければ、余り変わっていない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数が3か年比較しても一番悪く、同業他社も来客数が伸びないという話を聞く。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・北海道物産展は、被災地への支援及び来場者からもがんばれ北海道との声が多く、例年の売上を大幅に上回り好調に推移した。反面、店全体では、前年に特殊要因としての大口の売上実績があり、それをカバーすることができず若干の前年割れの見込みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・10月に入り天候が安定し、主力である衣料品を中心にシーズン関連商材にようやく動きが出始めた。物産展を中心に食料品の動きは相変わらず堅調であり、一時的ではあるが全体として上昇傾向にある。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・台風被害や野菜の高騰、たばこの値上げがあったものの、全体として販売量は前年並みで推移しており、特に目立ったことがないことから横ばいである。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・来客数の伸び悩みが続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は増えたが、単価が変わらない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・特に売行きが好調な家電品はない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月から見れば当社の販売量は少し悪いが、業界全体の状況は余り変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・週末に自社イベントなどを行っているが、なかなか来客数が伸びていない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・来年10月の消費税の引上げの首相談話が発表されたが、客の反応はさほど変化がない。前日もあった駆け込み需要は政府の経済政策にもよるが、来年になるのではと考える。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・季節商材の動向を含め、販売量が減少している。また来客数の減少も影響している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・とにかく暇である。12月のお歳暮時期が近づいているが、この調子で行くと、かなりひどい状態になるのではないかと心配している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・活性化工事に向けて一部専門店が閉店している状況であるが、来客数の落ち込みは限られている。業種により勝ち負けが出ている状況ではあるがトータルでは横ばいで進んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・中旬頃までは僅かな来客数であり、いよいよ閉店かと覚悟するほどであったが、その後は低空飛行ではあるものの、支払だけは何とかできている具合である。悩ましい限りである。やはり客の年齢層が高いと、売上が上がらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・部門によってばらつきがある。宿泊、宴会は前年割れしている。食堂は貸切り利用が伸び、堅調である。
		通信会社（店舗統括）	単価の動き	・高単価の商品でも、商品そのものに興味がある客は購入してくれる。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年同月比で見ると直近の3か月は、自然災害などの影響や関西国際空港の一時閉鎖などの影響により、国内の団体旅行のキャンセルとインバウンド客の減少などもみられた。しかし、国内の個人旅行が比較的堅調であり、全体としては横ばいに推移している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・イベントを実施しても来場者数が増加しており、住宅取得のために動いている実感はある。しかし、同業他社との競争も激しくなっており、受注にどれくらい反映されるかはまだ分からない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・3か月前と比較すると契件数は上向きではあるが一時的なものとみられる。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・春先から来場者数の低調に改善がみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・50年ぶりに国体が開催され、県外からの来県者を目当てに売上増を期待した店が多かったが、不発だった。50年前とは交通事情も異なり、宿泊せずに日帰りも多かったようだ。逆に県内客は国体の影響で減少し、トータルでもマイナスという店が多い。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・婦人服売場の中でも、プレタポルテゾーン、高単価のショッパで、売上が前年同月比90%以上の店舗はなくゼロである。このような状況から、婦人服売場が店全体の売上の足を引っ張っている状態である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今までは来客数が落ち、客単価が上がる傾向であったが、徐々に客単価も落ち始めてきている。たばこの値上げや、野菜の相場高、ガソリン高騰などの影響があるのかもしれない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。1つの要因として、付近のドラッグストア各店において食品売場の拡大や食品販売種類の増加が続いており、その影響を受けている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込みは、ここ2～3か月以上続いており、客単価の伸びも止まっている。前月の売上はたばこの値上げ前の駆け込み需要によって良かったのだが、今月はその反動で低下している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・たばこの値上げの影響が大きい、それを除いてもやや悪い。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は比較的暖かく推移し、アウターが今一つ伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・人手不足に苦しみながら、衣料品に対して客の購買意欲が感じられず、大変厳しい。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門は若干稼働率が低下している。宴会部門は大会、コンベンションの大型会合の予約状況が悪く、全館ではやや悪くなっている。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・個人旅行、団体旅行共に前年取扱額割れとなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・週末は紅葉を楽しむ観光客などにより、まずまずの状況である。ただし、平日は静かでタクシー利用客が少なく、全体としてはやや悪い。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新商品が発売になったにもかかわらず販売量、来客数共に前年比を下回る結果となっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・放送の方は例年どおりの契約数で推移しているが、一方、通信サービスの契約数が例年より伸びていない。
		その他レジャー施設【スポーツクラブ】（総支配人）	お客様の様子	・体験、入会数が減ってきている。水道光熱費などの経費が確実に上がってきており厳しくなっている。
	x	-	-	-
企業 動向 関連  (北陸)		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地域的に偏りはあるが、工事の発注が進み出した。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・一部製品群に特需があり生産に追われている一方、その他製品群が軒並み低調で、全体ではプラスマイナスゼロといった状況である。
		繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注状況は良好だが、人手不足と原料の価格高騰などで非常に苦勞している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在の受注額は、数が月変わらず推移している。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・原料の価格高騰の影響は引き続きあるものの、総じて受注は順調に推移している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米国市場は9月に工作機械の展示会シカゴショーが開催され、北米の市場が好調である。欧州と国内も引き続き受注が好調である。
		精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・量的には2～3か月前に比べ増えているが、新商品の発表シーズンでもあったため、その影響を差し引くと、ほぼ横ばいから微増である。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・提案ベースで設備投資意欲が感じられ、受注量は堅調な状況が続いている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先小売店の売上はおしなべて好調だが、力強く伸長しているとまではいえない。売上の種類でいえば、全体に富裕層向けの高額品を扱う部門が好調という印象がある。一方で取引先メーカーは、全般的な利益押し下げ要因として、資材や燃料の価格上昇が少しづつ効いてきた印象を受ける。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に話を聞くと、忙しそうな感じの話が多い。
		司法書士	取引先の様子	・前月同様に会社設立や事業用資金の融資、役員の追加のための依頼が多い。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・建材販売業者にヒアリングしたところ、売上は何とか維持しているが、運送費が石油価格の上昇で値上げ要請が強く、収支は悪化傾向とのことである。また、内装建材の仕入れ単価の値上げが控えているため、販売単価の引上げを交渉中とのことである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		税理士（所長）	取引先の様子	・今の状況はまさに人手不足の一言につきる。製造業や建築業もいろいろな引き合いは多いのだが、やはり人が足りないので工事の引き受けができない、あるいは製品の受注を延ばしている。また、アパレル関係は販売員が確保できず、やむを得ず店を閉じるという、人手不足による負のスパイラルを非常に大きく感じる。
	x	*	*	*
雇用 関連		-	-	-
(北陸)		-	-	-
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・人材確保、育成が厳しい状況にある。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数は横ばい感がある。フルタイム希望者は少なく、単発の仕事の応募者が多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告数が前年の3分の2であり、そのうちパート、アルバイトが半分を超え、求人の内容が軽いものが増えてきたようである。正社員の動きがさほど大きくないのであれば、大きく景気を左右する動きは起こらないようである。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・消費が上向いているという声が聞こえない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は前年同月比16.7%減となっているが、これは景気の情勢悪化ということではなく、求人の巡り合わせということが原因と考えられる。引き続き薬品関係、健康食品関係などのパッケージの印刷、紙器の製造の部分は大変元気であり、引き続き順調に求人を受理している状態である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数は高止まりで人手不足は改善していない。派遣スタッフ確保が難しくその対応に苦慮している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今年度の求人でも、情報系の企業やアウトソーシングの企業がまだ継続しているが目立つ。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・僅かに求人数が減っている。
	x	-	-	-

## 8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連		スーパー（店員）	来客数の動き	・商品を薦めると、手に取って購入してくれる客が、どの商品でも全体的に増えている。
(近畿)		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・2～3か月前から続いた自然災害の影響からは、少し立ち直ったように感じるが、個々の客からは、まだまだ元どおりではないという雰囲気を感じる。既に起きたことだけでなく、これから何が起きるか分からないという、自然災害に対する漠然とした不安もある。今月は天候が良く、近隣で運動会や地域のイベントも行われたが、当店の来客数や売上は今一つである。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・前月と同じく、今年2月に競合店が閉店したため、客が流れてきている。恐らく年始まではこの傾向が続くと予想されるが、当社に限った動きであり、業界を客観的にみれば良くはない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・台風の影響でインバウンドの動きは9月に一時落ち込んだものの、10月はそれ以前の動きを上回る勢いとなっている。また、富裕層を中心とした高級ブランドの好調も続いている。さらに、今月は天候に恵まれて入店客数が順調に伸びており、中間層のマーケットも含め、秋物の動きが良い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・9月の台風の影響も少なく、来客数は相変わらず前年比で増加傾向が続いている。インバウンドも、関西国際空港の機能回復のほか、国慶節以降に航空券の料金が下がってきたこともあり、買物目的の外国人客が戻ってきている。
		百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・大阪北部地震や台風による影響から回復し、国内客、インバウンド客共に以前の水準に戻った。特に、国慶節以降は化粧品や特選宝飾品、食料品の売上が前年を大きく上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も売上は前年実績や目標を大幅に上回っている。インバウンド効果の高い化粧品は、前年比で12～13%増となっており、婦人服や紳士服、子供服などの衣料品も好調に推移している。客の動きも良く、来客数が増加している。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・10月に入り、9月の台風関連の不安定な来客動向から徐々に回復し、気温の低下も順調に進んだことから、防寒商材も活発に動くようになってきた。また、関西国際空港の被害からの回復により、インバウンドの減少にも歯止めがかかり、化粧品やラグジュアリー関連の売上も回復傾向にある。化粧品は前年比で約20%アップとなり、輸入品を中心としたバッグ類も2けた成長となっている。防寒商材では、前年割れの動きが数年続いていたブーツ関連が前年を上回り始めており、この動きは年末まで続く。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・天候が安定し、季節の変化も順調であるため、ファッション関連で秋冬物が動いている。化粧品やラグジュアリー関連も依然として好調である。また、北海道物産展などの食品催事も好調で、全体の来店客数は前年を上回っている。インバウンドの動きも安定していて、前年比で2けた増の傾向を維持している。
		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・高級ブランド品やインバウンドによる化粧品などの売上は、前月に引き続き好調である。衣料品では、前年よりも暖かい日が続いており、コート類の立ち上げは苦戦しているが、シャツ、ブラウスは大きく伸びており、前年を上回っている。催事などの集客も順調で、食料品も好調である。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・台風の影響で一時的に落ち込んだインバウンド売上が急回復している。富裕層を中心とした、高額な宝飾品や時計の購買も増えている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・平成30年7月豪雨や台風、北海道での大規模な停電などの影響で、農産品や牛乳、ヨーグルトなどの供給が不安定なため、特売が減り、単価が上がっている。その一方、備蓄用として、飲料や缶詰、インスタント麺などの需要が相変わらず多い。その影響で、来客数は前年割れであるが、単価の上昇と販売点数の若干の増加で、売上は増えている。
		スーパー（社員）	販売量の動き	・今秋は台風などの影響もあったが、比較的天候は安定しており、多くの店舗で来店客が増加したほか、店頭客の1人当たりの買上点数が増えていると感じる。堅調な買物意欲を実感している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・コーヒーやファーストフード類の売上好調が続いており、客単価も僅かではあるが、依然として上昇傾向にある。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・外国人観光客は戻りつつあるが、寒くなり、冷たい飲物やアイス類が余り売れなくなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・7～8月に比べて秋らしい気候となり、客の購買意欲が出てきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月の台風の影響で、事故車の修理依頼が増えており、それに伴って売上も伸びている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・台風による関西国際空港の被災の影響が、特に月前半の売上に及んだ。また、仕入価格も高騰し、運営面にはかなりの影響もあったが、来客の動きや仕入れなどへの影響については、随分と落ち着いてきているように見受けられる。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・大型台風の被害からも回復しつつあり、インバウンドも戻ってきている。被害を受けた期間に宴会ができなかった企業が、9～10月に宴会を行っているようである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・7～9月は台風や平成30年7月豪雨などの自然災害に加えて、関西国際空港の閉鎖による影響で、来客数が大きく減少したが、10月に入ってようやく元に戻ってきた感がある。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・高額の客室への宿泊がみられる。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・少し単価が動いている。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・6月以降の大阪北部地震や台風、猛暑などの自然災害の影響で、来客数も落ち込んでいたが、今月は前年並みの宿泊客数となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社(社員)	販売量の動き	・4K番組の本放送開始まで1か月強であり、テレビの買換え需要が加速している。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・10月に入って穏やかな天候が続いている。
		その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	来客数の動き	・異常気象などによるインバウンドの落ち込みは軽微である。10月は天候要因もあるが、集客はますます好調である。
		住宅販売会社(総務担当)	販売量の動き	・台風などの自然災害に対する備えへの不安から、来客数が増加傾向にある。
		その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・10月の住宅展示場への来場者は、前年比で2割以上伸びている。
		一般小売店[事務用品](経営者)	販売量の動き	・商談の件数や金額などの動きは落ち着いており、良くなっていく感覚が得られない。何とか努力していくしかないが、多くの業種で停滞感が出てきていると感じる。
		一般小売店[衣服](経営者)	お客様の様子	・感覚的には良くなっている。客単価がいまだに底ばい傾向にあるため、全体の数字は前年比で100%を少し上回る水準で終わりそうである。
		一般小売店[珈琲](経営者)	来客数の動き	・台風、北海道胆振東部地震などの影響で8～9月は減少していたが、直営店舗の来客数が戻ってきている。
		一般小売店[衣服](経営者)	お客様の様子	・冬物衣料の立ち上がりは良くないが、客の様子にこれまでと余り変化はないため、気候要因の影響が大きいに感じる。
		一般小売店[野菜](店長)	お客様の様子	・飲食店の客が多いが、状況は芳しくない。ここへきて、株価の乱高下やガソリンの値上がりなど、様々な問題に足を引っ張られている。
		一般小売店[呉服](店員)	単価の動き	・消費税率の引上げが報じられ、客は単価の低い商品を買回し、単価の高い商品は買い控えている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月の売上は目標を上回る見込みである。インバウンド需要も9月に比べて上向いており、不振が続いていたアパレルも、気温の低下に伴って順調となっている。ただし、国内客の需要は微増にとどまり、客の購買が積極的とはいえない状況である。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・化粧品を中心に、インバウンドの売上は前年比で6%増えている。国内需要も、特選ブランド品や食料品の催事が売上をけん引している。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・天候要因の影響で、前月は2日間の臨時休業となったが、10月に入ってから入店客数が前年比で0.1%増と少し増えている。食料品も8.0%増と、売場面積が拡大したことを勘案しても、ますますの好調といえる。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・富裕層の優良客のうち、一握りの上位客は、美術品やブランド衣料品など、自分の好きな商品であれば、いかに高額であっても気にせず、購入する傾向が更に強まってきている。
		百貨店(販促担当)	販売量の動き	・今月は前年実績をやや上回る推移となっている。ただし、前年の反動増や北海道物産展の大幅な伸びによる影響もある。一方、衣料品は引き続き苦戦している。気温はやや高めであり、羽織物の動きが鈍い。それに対し、高額品は高級ブランドを中心に好調に推移している。インバウンドの売上は元々比率が低く、変動による大きな影響はない。
		百貨店(マネージャー)	来客数の動き	・国内の現金客が鮮度の高いイベントなどに参加しているため、入店客数は増えているが、購買には慎重な傾向が続いている。一方、関西国際空港の閉鎖などの影響で、当地区ではインバウンド需要が前年比38%増と、逆に大きく伸びている。
		百貨店(売場マネージャー)	お客様の様子	・来店客数は前年を上回っているものの、前年よりも気温が高く、特に防寒衣料品や雑貨の動きが不振である。ただし、特選洋品や化粧品、食品は好調が続いている。
		百貨店(営業企画)	来客数の動き	・9月の台風による臨時休業の影響は沈静化しつつある。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・店頭は訪日外国人売上がほぼ前年どおりという状況で、全体では前年比5%増と好調に推移している。特に、富裕層の消費が引き続き堅調である。従来は、販売数量の減少を客単価の上昇でカバーする傾向が顕著であったが、今月は販売数量が前年比で1%伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・足元の状況では、自然災害による特別な出費は一段落している。客は消費に対して慎重で、財布のひもは固い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・近隣の競合店がオープンして1年になるが、他の競合店の改装オープンもあり、来客数の減少になかなか歯止めがかからない。1人当たりの購入点数も減少しており、客単価の低下で苦戦が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の様子を見ると、果物などのし好品には予算をかけ、ハロウィンイベントなどにも積極的に参加する余裕がある。
		スーパー（店員）	単価の動き	・月前半は台風の影響で野菜の価格が高く、商品も余り入ってこなかったが、後半は落ち着いてきている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が横ばいである。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・10月は天候も安定し、気候要因による大きなマイナスが久々になかった。一方、ハロウィンは行事として定着したが、商機にはつなげていない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・たばこの値上がり前のまとめ買いがなくなったため、売上は落ちているが、来客数に変化はない。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・来客数は特に変わらず、客単価も順調である。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・景気が上向いて、消費者の財布のひもが緩むような要素はない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・消費税の引上げが話題となるなかで、車に関しては年内に購入する方が得といわれているが、客の購買意欲などに変化はない。良い物があれば買うという、衝動買いがなくなっている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	それ以外	・テレビなどのCMの影響もあり、健康に対する意識が高くなっていると感じる。当店の健康食品に近い商品では、納豆や甘酒、キムチ関連の発酵食品の動きが良い。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・自然災害などで販売量は減ると予想していたが、特に大きな変化はない。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	お客様の様子	・今月も商業施設全体では売上の前年比が110%となったが、自社分は70%にとどまっている。給料日の後に配布するクーポンを、10%引きから15%引きにすると、月後半には売上が伸びている。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・催事などでの販売の方が、通常の販売よりも購入客の気持ちが高まるが、その分、日頃の売上は伸び悩む。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	単価の動き	・消費税の引上げが宣言されたが、駆け込み需要の期間は来年10月までの長期にわたる。定年70歳が法令化されれば、更に年金の受給開始も遅れる。
		その他小売【インターネット通販】（経営者）	お客様の様子	・天候要因による景気の低迷や購買意欲の低下のほか、高齢化の進行で買物の頻度が減少している。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・客室稼働率やレストランの客数が、前年に比べて伸び悩んでいる。その一方で、単価に関しては、高単価商品の売上好調で堅調に推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・10月から大阪府の最低賃金が上がったが、商店街で店舗を構えている以上、そう簡単にランチの値段は上げられない。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・8月以降、来客数の前年比には天災による影響があったが、10月に入って元に戻ってきており、大きな変化はみられない。ただし、株価の動きが気になるところである。
		その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	お客様の様子	・景気が良いといわれることもあるが、実際の感覚はシビアである。安い物を探す客の声も増えている。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・関西国際空港の閉鎖による影響からは回復が進んでいるが、国内客の動きは引き続き悪いままである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・台風21号による関西国際空港の被害で減少した外国人客については、ある程度回復してきたが、レストランの来客数は前年比で減少が続いている。
		都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・関西国際空港の機能が回復したことにより、インバウンドの宿泊客は戻りつつあるが、食事の来客数には力強さが感じられない。
		旅行代理店(店 長)	お客様の様子	・ふっこう割が各地域で商品化されているが、それほど反応がない。北海道のふっこう割も興味を持たれることはなく、高額商品が売れ始めたり、来客数が増えたといった影響はない。8～9月は北海道胆振東部地震や台風があり、客が減少していたが、その反動で増えているわけでもない。
		旅行代理店(支 店長)	お客様の様子	・台風や北海道胆振東部地震などの災害による申込みのキャンセルが落ち着き、その振替需要を取り込もうとしているが、これだけ災害の範囲が広いと、旅行には及び腰になる客が多い。なかなかマインド面での回復が進んでいない。
		旅行代理店(営 業担当)	販売量の動き	・自然災害の影響も落ち着き、ふっこう割の効果も徐々に出てきているものの、販売量については回復といえるまでには至っていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーを流していると、何人かは手を挙げて乗車してくれる。また、駅やホテルで待っていても、待ち時間はそれほど長くない、わりと動いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・過ごしやすい季節になり、客の乗車機会はやや減る傾向にあるが、営業収入に大きな変動はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・雰囲気的には横ばいである。
		通信会社(経営 者)	お客様の様子	・受注状況に大きな変化はない。
		美容室(店員)	販売量の動き	・パーマやカラー、トリートメントの注文が伸びている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・住宅ローンの低金利による効果も薄れてきて、購入予算がどんどん下がっている。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・市内中心部の地価は、さすがに上昇の気配は少なく、高止まりしている。
		その他住宅投資 の動向を把握で きる者[不動産 仲介](経営 者)	それ以外	・自分の行動や客の様子に変化はない。
		その他住宅[情 報誌](編集 者)	お客様の様子	・1年後の消費税の引上げに関する確定報道後も、不動産市場には大きな変化が感じられない。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・インバウンドも一極集中が進み、周辺は減少傾向にある。以前からの客も減少している。
		一般小売店[精 肉](管理担 当)	それ以外	・一時的な動きかもしれないが、6月から続いた天災が、何かしらの影響を及ぼしているように感じる。いまだにがれきが散在している場所もあり、その被害に対する支援や資金が必要になる。修復工事が間に合っていない部分もあり、これからの繁忙期に向けてのマイナス要因となる。
		一般小売店[菓 子](経営企 画担当)	販売量の動き	・10月と7月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は10月が95.2%で、7月が98.3%、関東は10月が93.2%で、7月が91.6%、中部は10月が75.3%で、7月が93.2%、中国は10月が88.5%で、7月が103.4%であった。各地区合計の平均は10月が88.1%で、7月が96.6%と、全国的に不調である。
		一般小売店[鮮 魚](営業担 当)	来客数の動き	・訪日客の減少が、売上に直接響いている。
		一般小売店[菓 子](営業担 当)	販売量の動き	・今月も贈答品の動きが芳しくなく、なかなか売上増には至らない状況である。
		百貨店(企画担 当)	お客様の様子	・9月の台風以降、売上の増加を支えていた外国人旅行者の様子が変化している。依然として団体客の来店は減少傾向が続いている様子であり、一般品の今月の売上は、前年比で10%減の見通しである。一方、化粧品等の目的買いで来店する外国人は急増している。免税売上の合計としては、今月は約15%の増加とみているが、まだ8月頃の伸び率には届いていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・入店客数、インバウンド売上は伸びているが、購入単価がダウンしている。理由の一つとしては、気温が前年に比べて高く、紳士服ではコートなどの高額商材の動きが悪い。また、株価が世界情勢の変化などで、月末に不安定になり、高額のアート品や時計、宝飾品の動きが悪くなっている。
		百貨店（特選品担当）	来客数の動き	・9月の台風の影響により、10月前半は来客数の前年割れが続いた。特に、国慶節である7日まではインバウンド客の来店が減少した。その影響が10月全体の商況にも大きく出ている。9月に比べると若干良くなっているものの、3か月前に比べるとまだ完全には回復しておらず、やや悪くなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の価格への反応がシビアである。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・近隣スーパーが改装工事で閉店していた際の、来客数を超えることは難しい。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・たばこの購入量は、値上げ前の60%までしか戻っていない。そのために単価が低い。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・日頃の商売では、猛暑や台風、北海道胆振東部地震など、夏から初秋にかけての天候、気象要因の影響による値上げが響いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・財布のひもが固く、客は設定予算以下でしか買わない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・季節的な動きで、調理家電などの旬な販売商品は、単価の高いタイプも売れて好調であるが、来客数が少ないため、平均単価の高いエアコンやテレビ、パソコンの動きが少なく、売上が伸びていない。
		家電量販店（人事担当）	来客数の動き	・来客数は前年に比べると若干減少している。猛暑による特需を終えて、売上がけん引する商品に乏しい。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・輸入車はブランドを問わず低迷している様子である。乗換えを断念して、車検を取る人も増えている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・来年の消費税の引上げは実施されないのではないかという憶測や、ポイント還元サービス案を含む、消費税についての不透明な状況から、いつ買うのがよいかという問合せが増えている。購買のタイミングに更に慎重となり、ちゅうちょする客が増え、商談が無駄に長引くケースが増えている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・米国と中国の貿易戦争の影響を受けて、日本の株価が急激に下がってきている。客の心理への影響が、消費を大きく左右する。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・台風や大阪北部地震による被害の影響で、野菜価格の高騰やガソリン価格の高止まりなど、消費への逆風が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・6月の大阪北部地震による客室への被害により、約100室の改装工事が続いている。それに伴い、宿泊収入と食堂の朝食収入が大幅な減収となっている。また、宴会や会議の伸びがみられない。9月の台風21号で関西国際空港が被災した影響はホテルだけにとどまらず、客からも、物流の対応が大変といった声が多い。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・北海道や中国、四国のふっこう割による需要はあり、即完売となったものの、まだまだ台風の影響から脱却できていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月の3連休の影響が、平日の夜遊びや夜の歩客が少ない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は8,915円で、今月の客単価は8,855円となっている。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	販売量の動き	・物販や飲食などの売上が前年に比べて減少している。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・地方銀行によるシェアハウス融資問題以降、不動産融資が厳しく、収益不動産では10億円までの物件の売買は厳しくなっている。一方、20億円強の物件は、不動産投資信託などの購入意欲が高い状況が続いている。
		その他住宅【住宅設備】（営業担当）	お客様の様子	・部品交換の見積りを提案しても、判断が保留となるケースが目立つ。少額であっても出費を渋る客が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・主婦層は自分の洋服の購入を控えている。1日当たりの売上や購買点数は、以前は安い物が売れていたが、最近はおくても売れず、購買点数も減っている。
	×	家電量販店（店員）	来客数の動き	・暖房器具もまだ余り動いておらず、季節商材が全然売れない。
	×	美容室（店長）	来客数の動き	・売上の水準は良くないが、堅調に推移している。
企業 動向 関連  (近畿)		*	*	*
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・落ち込んでいた売上もようやく回復傾向となっている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・9月までは出荷量のやや悪い状態が続いていたが、10月からは出荷量が増加している。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・自動車部品や建築用高級ボルトなどは活発な荷動きながら、特殊な高級鋼材不足がネックになっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今のところは引き合いが活発で、業況は良いものの、国際情勢は大変心配な状況である。9月はもちろん悪かったが、あれは天災であったと諦めている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・冷え込んでいた市場が、年度末に向けて急速に動き出した。ただし、消費税の引上げによる市場の縮小を見越した、早期の設備導入の声が大きく、来年に反動がみられる可能性がある。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大阪北部地震、台風による被害が各地で散見され、それに伴う工事の発注情報が増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・12月決算の会社が、業績の好調により、広告を追加で出稿する動きがある。
		その他サービス [自動車修理] （経営者）	受注量や販売量の動き	・まだまだ台風の影響で忙しい。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量、販売金額共に横ばいの状況が続いており、価格の安い製品を中心に動いている。販売量が多いが、単価の上まらない状況が続いている。
		食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・輸出関連の売上が前期比で倍増となった一方、国内向けは前年比でマイナス8%となっている。国内は自然災害の影響があり、良くない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因を考慮すると変化はない。
		出版・印刷・関連産業（企画営業担当）	受注量や販売量の動き	・災害などの影響か、受注量の減少を若干感じる。前年の同時期と比べても、やや減少している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・需要はあるが、発注をぎりぎりまで控えているような雰囲気がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型の引き合いが増えているが、予算の裏付けに乏しく、結果としてそれほど良い状況とはいえない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・大口先からの仕掛中の案件により、別の引き合い案件を見送らざるを得ない状況であるものの、引き合いの動きを勘案すると、大きな変化はない。
		その他製造業 [事務用品] （営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末に向けての受注量は、例年と変わらない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・平成30年7月豪雨、台風被害に伴う緊急工事も徐々に沈静化してきたが、今後も屋根、防水関係の資材や技能労務者不足は続く。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・来客や引き合いは増加傾向にあるが、物件単価は相変わらず低調である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・これまで動いていなかった案件が動き出しており、受注量が増えている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・キャンペーンが終わり、売行きがかなり落ち込んでいる。
		金融業[投資運用業]（代表）	それ以外	・良くなると予想していた矢先に米中貿易戦争が勃発し、国内産業への影響が懸念される。資源を持たず、海外から仕入れた材料を加工するという、従来型の産業構造から脱却しない限り、日本の景気は常に海外の地政学的リスクにさらされる。そういった弱い産業基盤を改める時期がきている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・客との会話では、受注の好調や増加といった話はない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当地域からの企業の撤退がいまだに続いている。事務所や社宅のニーズが減り、賃料も横ばいとなっている。一方、賃貸マンションの賃料も横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [ 機械器具卸 ] ( 経営者 )	競争相手の様子	・季節商材の動きがなく、変化がみられない。
		その他非製造業 [ 商社 ] ( 営業 担当 )	受注量や販売量 の動き	・サイン業界では当社の製品も動いていないが、他社の製品も良い話は聞こえてこない。ただし、年末のイルミネーションなどで、工事業者は忙しくしているようである。
		繊維工業 ( 総務 担当 )	取引先の様子	・販売が催事中心で動いており、販売業者が在庫を抱えるリスクを減らしている。その分、製造元の在庫リスクが増えている。
		金属製品製造業 ( 営業担当 )	受注価格や販売 価格の動き	・コストアップ分の価格転嫁がなかなか進まない。
		電気機械器具製 造業 ( 営業担 当 )	受注量や販売量 の動き	・売上が減少している。
		新聞販売店 [ 広 告 ] ( 店主 )	受注量や販売量 の動き	・折込広告の件数が減少しており、回復の兆しがな い。
		広告代理店 ( 営 業担当 )	受注量や販売量 の動き	・売上は今年になって、前年比で100%前後の推移と なっていたが、徐々に下回ってきている。
		広告代理店 ( 企 画担当 )	それ以外	・世界経済の変動を受けて株価が下がり、消費税の引 上げも現実的になってきている。これまでの少し右肩 上がりであった景気が、一気に悪くなるといった声 を、プライベートでも商談でも、よく聞くようになって いる。
		その他サービ ス業 [ 店舗開発 ] ( 従業員 )	受注量や販売量 の動き	・たばこ増税による9月末の駆け込み需要の反動で、 10月初旬は駅ナカのコンビニ、売店などが軒並み売上 を落とした。中旬からは天候も落ち着き、回復傾向に あるが、完全とはいえない状況である。
	×	繊維工業 ( 団体 職員 )	受注量や販売量 の動き	・年末の需要期であるが、受注量は前年比で約10% 以上減少している。原材料費から人件費、外注加工費の 上昇分の価格転嫁もままならず、非常に厳しい状況で ある。
	×	その他非製造業 [ 電気業 ] ( 営 業担当 )	受注量や販売量 の動き	・世界同時株安の状況となっている。
雇用 関連 ( 近畿 )		人材派遣会社 ( 支店長 )	求人数の動き	・年齢や経験を問わない求人案件が増えてきている。
		人材派遣会社 ( 営業担当 )	求人数の動き	・求人件数が増えてきている。また、その理由とし て、増員に伴う求人が多くなっている。
		人材派遣会社 ( 営業担当 )	求人数の動き	・人手不足のため、人材確保において条件面の緩和が 進みやすい。
		アウトソーシ ング企業 ( 社員 )	雇用形態の様子	・最低賃金が上がり、雇用条件が改善している。
		アウトソーシ ング企業 ( 管理担 当 )	それ以外	・少しずつであるが、例年入っていた仕事が戻りつつ ある。
		学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	求人数の動き	・企業による大学への訪問が増えているが、19年3月 卒の求人が確保できていないとの話が多い。
		人材派遣会社 ( 経営者 )	求人数の動き	・ここへきて変わった動きが出てきている。いわゆる 3年問題で雇用の安定が進むはずであったが、派遣ス タッフが正社員化を拒否する動きがみられる。原因と しては、今までどおりにスキルアップできる環境では ないことや、正社員になるための賃金などの条件がそ れほど良くないことがネックとなり、断るケースが多 い。その結果、今までどおり派遣の方が良いというス タッフも出てきており、派遣オーダーに対してマッチ ングできるケースが、今までよりもかなり多くなって きている。
		人材派遣会社 ( 役員 )	求職者数の動き	・職種にもよるが、企業による派遣社員の直接雇用の 動きは続いており、雇用の安定と処遇の引き上げの動き は止まっていない。また、大阪中心部での一般事務の 派遣については、少し前までは時給1,400円であれば 魅力のある案件であったが、今では1,400円は当然の 水準となり、それ以下では人を集めることが困難と なっている。
		新聞社 [ 求人広 告 ] ( 管理担 当 )	求人数の動き	・新聞求人、景気の方向性を示す大きな増加や減少 はみられない。例年、年末に近づくと求人、求職共に 増加するが、これは新年を控えた季節変動であり、景 気を左右する要素とは別である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・新聞広告の推移をみると、3か月前と比べてもほぼ変わっていない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・直近の近畿の有効求人倍率は平成以降の最高を更新したが、要因としては求職者の減少が大きい。台風21号による家屋の被害や停電などで、就職活動のできない人が少なからず存在した。新規求人数の季節調整値についても、9月は4か月ぶりに減少しており、社屋や設備に影響を受けた事業所などは、求人を出す余裕がなかったはずである。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・今月の新規求職者数は、前年比で減少から増加に転じた。その一方、新規求人数は前年比で2けた減となった結果、2か月連続で減少している。ただし、新規求人倍率は依然として2倍を超えており、高止まりで推移している。相談窓口での特徴としては、職業相談を行っても紹介に至らないケースが多く、採用に結び付いていない。また、不採用の理由では技能経験不足が目立っている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人数は依然として増加しているほか、求職者の減少も大きく、有効求人倍率は高いまま推移している。充足率も低下し、人手不足感がますます強まっている。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・建設関連の日雇求人は、大阪北部地震や平成30年7月豪雨による緊急の復旧工事が一段落し、前年とほぼ同様の水準となっている。
		学校〔大学〕(就職担当)	それ以外	・京都、大阪、奈良、和歌山、名古屋地区の都心部を訪問する機会があったが、人出や商店街のにぎわいに極端な地域格差を感じた。また、台風や大阪北部地震の影響が、大阪ではインバウンドが減っている印象を受けている。一方、地方創生の政策がまだまだ浸透してないと感じ、景気も停滞していると感じている。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・掲載される求人の数が減っており、求人担当に聞いても上向きの兆候はない。
		民間職業紹介機関(営業担当)	それ以外	・新卒学生の市場では、採用環境が良いこともあって学生の動きが鈍く、就職サイトの利用や合同企業説明会の参加数が減少している。そのため、企業の参加が減ってきて、売上の減少につながっているように感じる。また、利用促進のための広告宣伝費も、利益圧迫の一因となっている。世の中全体の景気が悪く、採用がない状況でも売上は厳しいが、採用環境が良過ぎて学生が動かない場合でも、この業界は厳しくなると感じている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求職者数の動き	・求人は増えているが、求職者が少なく、大変苦戦している。
	x	-	-	-

## 9. 中国(地域別調査機関:公益財団法人中国地域創造研究センター)

(- : 回答が存在しない、\* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・ここ2~3か月は平成30年7月豪雨の影響で販売量が伸び悩んでいたが、10月は目標数値の110%、前年の105%にまでなっている。
(中国)		競艇場(企画営業担当)	販売量の動き	・10月下旬に開催されたG3女子レースで売上が確保できている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・地元プロ野球チームの活躍や平成30年7月豪雨災害からの復興、幹線道路等が整備されるなど、3か月前と比べると徐々に良くなってきている。
		一般小売店〔靴〕(経営者)	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響で停滞していた消費ムードが復活し始めている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・ミセスゾーンは厳しい状況が続いているが、ヤングゾーンは10月中旬からコートなどの重衣料の動きが始まっている。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・10月に入り急激に気温が低下し、コートやジャケットなどのアウターの動きが良く、旅行のために婦人用、紳士用、子供用をトータルで購入する客もいる。食品物産展も好調で景気が上向いている。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・100万円以上の商品の動きが良く、高級ブランドの売上が伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨や台風、地震等の天災が秋になり落ち着いてきている。以前は台風が来れば来客数は通常の半減で済んでいたが、最近では公共交通機関の早期停止もあって3分の1と大きく減少する事態が増えている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が9月は前年の100%、10月は100.6%と増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店出店後1年が経過するが、来客数が回復しない。特に酒、菓子、一般食品、日用雑貨の販売量が影響を大きく受けている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響が続いていたが、10月中旬から気温が下がったのでコートなどのアウトター商品が動き始めている。
		家電量販店（店長）	それ以外	・来客数、売上共に3か月前より7～8%改善している。時期的な影響もあるが、リフォーム商品が好調である。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・来客数が前年の90%であるが、客単価は上昇しているので景気は良くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数、新車販売、サービス共に売上が増加している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年同月より悪いが、3か月前より良い。
		その他専門店【土産物】（経営者）	来客数の動き	・月前半に台風の影響があったものの、それ以降は天候に恵まれて前年比110%前後の来客数で推移して好調であり、繁忙期となっている。観光バスの乗り入れも多く、野菜や果物だけでなく土産物もよく売れている。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響が薄れている。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨災害から3か月たち、当時キャンセルになった客から再度の予約が入るなど、ある程度の復旧ができています。また、インバウンドの来客数が前年を上回る勢いで伸びている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・13府県ふっこう周遊割の導入で8～9月の来客数の落ち込みをカバーできている。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・7～8月の天災の影響で売上が悪化していたが、復興ムードの中で来客数が回復しつつある。依然として観光客は減少しているが、インバウンド客の宿泊は安定して伸びている。政府の助成金での復興施策が始まり、下期は期待が持てる。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨や台風による鉄道の不通が解消し、レストランの来客数が次第に回復している。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・今月に入り学会などの開催や観光需要により来客数が持ち直しており、13府県ふっこう周遊割や当県独自の観光振興策を利用した動きもみられる。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子から景気は良い。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンに入り、個人客を中心に動きがある。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・開花が遅れていたコスモスが咲きそろい、多くのメディアに取り上げられたことで、週末だけでなく平日にも多くの来場がある。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・暑さがやっと和らいで朝夕が涼しくなってきたためか、客足が伸びている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨災害の被災者はやっと落ち着き始め、リフォームや建て直しなど災害復興に向けた相談も出てきている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加しており、特に相談内容が詳細で積極的な客が増加している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・猛暑や自然災害の影響が一段落し、イベントの来客数が増加傾向である。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・例年のこの時期に比べて引き合い案件が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者が増えず、量販店に行くことができない高齢者が商店街を利用しているので、客単価も低下している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は必要な商品しか購入せず、低価格志向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（理事）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響が残っており、客は防衛本能が働いている。
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・地元では不昧公200年祭の特需で、弊社の抹茶の売上が好調であるが、このイベントは今年限りである。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	単価の動き	・今月は売出し曜日が1日多く、売上と来客数は前年を超えているが、客単価は99%にとどまっている。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	来客数の動き	・人通りは増えているが、来客数が増えているわけではない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・物産展や高額品催事の販売量が好調で、観光シーズンに入って観光部門の来客数も回復傾向であり、今月は前年をやや上回る。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・地元で開催されているイベントの影響で、物産展の来客数が厳しい状況であるが、婦人服の動きはまずまずである。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・競合店出店の影響がやや弱まっており、来客数が戻ってきている。新商品や期間限定商品の動きは良いが、ストールやブーツなどの季節商材の動きは余り良くない。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・物産展などの集客催事の影響で来客数と食品売上は好調に推移しているが、秋冬物の実需期を迎える紳士婦人服が依然として低迷しており、景気回復感はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月の来客数は前月と同様であるが、前年と異なり台風がなかったため、前年比では増加である。月ごとの売上の平均は横ばいなので、結果として前月から増加している感はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数が増加せず、前年比でも悪い状態がここ数か月続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・季節的に商品の動きが悪い時期なので厳しい状況である。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が前年実績を上回っており、当月は男性客数の増加が特に顕著である。また、気温が低下しているので冬物商材の動きも良く、客単価も上昇している。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・青果の値上げで売上は前年を上回っているが、平成30年7月豪雨が客に心理的な影響を及ぼし、買上点数が前年を下回っている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・3か月前とほぼ同水準であり、大きな変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年をクリアしなくなっている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・主力時間帯の夕方から夜間の来客数の減少が続いており、たばこの値上げで客の買い控えが拍車をかけている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・たばこ増税の影響で来客数が前年より減少しており、翌月以降も余り変化はない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・秋冬の時期に突入し、前年よりも販売促進を行い来客数は増加しているが、購入単価は前年よりかなり悪い状況である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、販売量、客単価共に伸びていない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・消費の低迷が続いており、特に高齢者は収入減少と物価上昇で買い控えが目立っている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・フェアを開催しても新規客が以前より増加しない。
		その他専門店 〔時計〕（経営者）	単価の動き	・高単価商品を購入する客はいるが、全体的に単価が低い。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（管理担当）	来客数の動き	・土日祝日の来客動向に前年と大きな差はないが、10月は週末の天候に恵まれず、施設の営業時間の短縮などもあって売上は伸びなかった。参加型イベントの来客数は多いが、販売促進面で施策を引き続き行う必要がある。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・団塊世代が昼に小規模な宴会を催し、夜は若い人や家族連れが多く、時間帯によって客層が分かれている。ランチタイムの来客数が前年の125～135%と好調に推移しているため、夜の早い時間の来客数が減少しても全体では前年を上回っている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数は低迷したままである。
		その他飲食 〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	販売量の動き	・買上点数が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響が続いており、宿泊者数は増加していない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・景気状況は好転せず、台風等で変更作業も多く、旅行の受注も余りない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨に対する復興支援施策が展開されているが、まだ効果が現れていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の利用客が少なく、平成30年7月豪雨災害からまだ通常には戻っていない。
		タクシー運転手	それ以外	・運転手は1人当たりの売上、会社は1車当たりの売上に注目している。運転手不足が深刻化して会社は減車する方向であるが、そうすると運転手の売上は減少する。
		タクシー運転手	お客様の様子	・悪天候でイベントの中止が相次いだ10月前半は人の動きが悪く、天候が回復した月後半も景気は良くなっていない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客単価の低いサービス中心であるが、新規、移行の引き合い数は少ない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数や商品販売高等、前年同月比が微減で推移している。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・新築戸建て住宅の引き合いが少ない状況が続いている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客は必要な商品を必要なときにより安く購入しようとする傾向にある。商品を吟味しており、売上が低迷している。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・天災被害の影響で来客数が減少しており、景気対策が必要である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、印鑑の注文が少ない。
		スーパー（業務開発担当）	来客数の動き	・客単価は上昇しているものの、来客数が減少している。商品単価の上昇で来客数の減少をカバーしている。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・閉店する関係先が増えている。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・閑散期であるが販売量が予想以上に減少している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・10月の販売台数は前年比90%と大変厳しい状況である。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・商談が長期化していることが影響しているが、来客数が大きく減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨以降、客足が戻らず、前年を大幅に割り込んでいる。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・新築物件は建っているが、図面を持った客の来店が減少している。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・月前半は台風の影響で客がまばらであったが、客の財布のひもは固いながらも、月後半は秋のイベントで値ごろ商品を購入する客が多い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の被災地区が商圏内だったので全体の来客数に影響している。ただし、民間賃貸住宅借り上げ制度が進み、ショッピングセンター近隣に被災地区からの移住者が増え、家電や生活用品、スーパーの需要もあって全てが悪いわけではない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・人手不足が深刻で、多くのスタッフがダブルワークで時間の自由がなく、同じ状況の客も多い。ホワイトカラー勤労者以外でこのような傾向が見受けられる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客は必要最低限の注文しかせず、客単価が低下している。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・他地域に比べて当地域だけ低価格の勝負となっている。
		観光名所（館長）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害の風評被害に加えて、9月は週末に台風や大雨が重なり入館者数は激減し、10月も入館者数は伸びていない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価上昇で出費がかさんで客の節約傾向が強まっており、理美容に使う額は最低限で景気が良くなることはない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・9～10月にかけてスーパーを含む4店舗が閉店し、11月末に1店舗が閉店する予定で、商店街の状況はかなり深刻な状況となっている。
	×	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・10月1日からたばこの値段が上がり、たばこの販売比率が高い当店では客単価が低下している。
企業 動向 関連  (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が多く、繁忙である。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・8～9月は夏から連続した自然災害の影響で厳しい状態が続いたが、10月に入って少し受注が回復し、景気が持ち直してきている。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・既存製品の受注量が海外生産向けを含め増加している。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・製造業を中心に情報セキュリティに関する商品やシステムについての引き合いと受注が伸び始めており、年度内の売上に期待が持てる。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の増加は継続しており、単価見直しも実施している一方で、生産性向上への取組や人材確保が課題となっている。
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・依然として、魚離れの流れが続いている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月に入って朝夕の冷え込みも手伝って受注量は上向いているが、景気が良いわけではない。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量、生産量に大きな変動はない。
		繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・前売り状況はほぼ前年並みで推移しており、特筆すべき外的要因はなく、例年並みである。
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・製品の主原料として大量に使用している苛性ソーダの値上げが浸透し、主要製品としての仕入れ、販売単価共に安定基調にある。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量と出荷量は好調に推移しているが、素材産業なので市場拡大が起こっているわけではなく、景気が上向くことはない。
		窯業・土石製品製造業（総経理担当）	受注量や販売量の動き	・生産量は高水準を維持しているが、人材確保が非常に難しくなっている。求人を出しても応募者がいない状態が続いている。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・建築分野、建設機械・産業機械分野などの需要は一定量あるが、人手不足もあって、いまだ活動水準に盛り上がりがない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量と販売量に特に大きな変化はない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・一部で多少の市況回復気運はあるものの、コスト高や船価低迷が続いており、構造的にやや悪い状態は続いている。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・継続して大型物件の発注がある。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・現況が当面続く。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に大きな変化はない。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響が収束して通常営業に戻ってきており、荷動きにさほど変化はない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信機器の更改などで販売量はここ2か月安定しているので、設備投資も徐々に回復してくる。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・系列完成車メーカーのスポーツ用多目的車の販売が好調なので、地元部品メーカーの受注量は高水準を維持しており、操業は1日1～2時間の残業と月2回程度の土曜日出勤を継続している。月次損益は、増収増益となる部品メーカーが多い状況である。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数は余り変化がない。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料分野で販売量が減少している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・客は多忙であるが、当社向け的大型製品の生産品目が減少しており、今月見込んでいた受注金額は未達である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・燃料費と人件費の上昇で経営負担が増えている。人材募集に対して応募がないこともあるが、景気の動向を踏まえて募集単価と賃金の見直しをする。地元プロ野球チームのリーグ優勝景気はあったが、個人の荷物、企業発送荷物共に減少傾向である。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響で輸送機械の生産水準や鋳工業の生産が大幅に低下している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・時期的に客からの受注量が減少している状況である。
	x	-	-	-
雇用関連 (中国)		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・転職の選択肢が多くあり、以前であれば希望年収を多少下回っても求職者は入社をしていたが、最近では多少のかい離でも入社を辞退する現象が起こっている。リーマンショック直前の好景気時代にもなかった状況である。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・10月に入れば求人数、求職者数共に増加すると見込んでいたが、前月と変化がない。求人数の動きが落ち着いており、雇用が安定している。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・多くの求人があり、企業の採用意欲は依然として高いままである。
		人材派遣会社（支社長）	それ以外	・雇用安定措置で派遣スタッフの直接雇用化が進み、一時的な手数料収入はあるが、無期雇用を希望する派遣スタッフが少ないので派遣稼働数は減少傾向である。国策として有期雇用から無期雇用や正社員への流れがあり、また、有効求人倍率も高止まりしているため、求職者は派遣会社を通す必要がない。派遣会社を通す人は、就業に関して条件がある人が多く、マッチングの難易度は上がっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・3か月前の夏時期に比べてアルバイトとパートの求人に大きな変化はなく、正社員求人も引き続き高い水準で推移している。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	雇用形態の様子	・新卒採用がほぼ終了し、ほとんどの企業が次年度の採用数と採用予算の最終調整に入っている。中途採用は年々活発化しており、特に技術職の採用が顕著である。資格保持者が優遇され、求職者もより良い条件で転職を考える傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・当県の有効求人倍率は2倍を超えており、慢性的な人手不足状態は変わらない。平成30年7月豪雨や貿易摩擦などの懸念材料もあり、不透明感が漂う。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・各店舗で増員募集のあった飲食業や清掃業、警備員で増員募集のあった警備業で大口の新規求人がある一方、製造業が前年同月比で3割減となり、求人全体では横ばいとなっている。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・直近の新規求人数は前年同期比で多少下回ったものの、引き続きコンスタントに募集がある。昨今の離職者数の減少に伴い、新規求職者数と有効求職者数の減少も目立っており、企業の人員確保は更に難しくなっている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・人手不足が解消しないと景気は回復しない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・継続して求人はあるが、学生の希望する業種や職種とのマッチングが図れず、応募に至らないことが多い。
		*	*	*
	x	-	-	-

#### 10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (四国)		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	単価の動き	・単価の高いコンサートチケットの売行きが好調に推移している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客数が前年より増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・多少気温が下がり、アウターが売れることで客単価が上昇しているものの、景気は良くなっていない。
		衣料品専門店 (営業責任者)	販売量の動き	・今月は天候が安定し、前年並みの売上となった。前月までは天候が悪く販売機会のロスが非常に大きかったが、今月は気温も例年並みに低下し秋物の売上が回復した。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新車受注台数の前年比アップが続いている。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・新規の客が増加している。
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・新型車が好調なスタートしたことで業績が良くなっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・1～3か月前は、風水害で宿泊客は減少した。10月に入ると客が戻ってきたという状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・季節が秋となり、今は観光シーズン真っ盛りであることから、夏よりは多少良くなっている。
		通信会社(技術)	販売量の動き	・利益率の高いサービスの販売量が継続して増加傾向にある。
		商店街(代表者)	単価の動き	・来客数は前年比で多少の改善をしているが、客単価が下落したため売上額は前年並みとなっており、景気の変化は感じられない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・10月になって天候も落ち着き、涼しい日が続いたということもあり、秋冬物がかなり買われている。また、週末ごとの催事では、日本人観光客やインバウンド共に、来街客がかなり増加している。
		商店街(事務局長)	来客数の動き	・酷暑の夏が過ぎ、気温が秋らしくなってきたので婦人服を中心に季節商材の動きが順調である。天候もおおむね良い日が多く、レジャーや家族の行事に割く時間も多いため、関連商品も好調に推移している。
		一般小売店[生花](経営者)	お客様の様子	・病院や店舗の開店開業が多かった。一般の販売は例年並みを維持できた。しかし、生花を受け取りできない病院が出てきたため、その影響で枯れない花などに見舞品の形が変わってきている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・恒例の物産催事が好調で、有名ブランドのリニューアルオープンも重なり、当月は非常に好調に推移している。
		百貨店(営業統括担当)	販売量の動き	・化粧品、高価格帯商品が全店売上をけん引し、売上は前年プラスで推移した。さらに、来店客数も前年並みを維持するなか、気温が安定したことから、婦人服を中心に秋物実需の動きが見られた。
		スーパー(財務担当)	競争相手の様子	・競合状況により、店舗間の格差が大きくなっている。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・天候や気温が比較的恵まれたことで、ある程度の来店があり、単価の高い秋冬物が売れたことで売上が一定数は確保できている。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・この時期季節商材はなく、主要商品も大きな動きもなく推移している。
		家電量販店(副店長)	販売量の動き	・一部災害による特需があり全般的には上向きではあったが、一過性の売上を除けば特に大きな変化はない。客数は前年よりも少ないが、客単価が伸びている。
		その他小売 [ショッピングセンター](副支配人)	お客様の様子	・朝夕の冷え込みで、秋冬物に動きはあるものの、景気が良いとまではいえない。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・北海道胆振東部地震や平成30年7月豪雨災害の影響からか、旅行者のマインドが改善していない。また、被災した地域を旅行する際に補助が付くなどの施策が行われているものの、客数は伸びない。例年と同数を確保するのがやっとであるため、景気は決して良くないと感じている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・売上の推移や、客と話をしたときの返答等から、飲食で外出する機会の減少や、移動手段がタクシー以外になっていると考える。
		通信会社(支店長)	販売量の動き	・販売量等の変化に目立った動きはない。
		競輪競馬(マネージャー)	販売量の動き	・利用状況から売上高を比較すると、営業日が1日少ないものの同水準で推移しておりほとんど変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	それ以外	・個人消費は可処分所得に比例する。世界情勢の不透明、特に中東関連の石油問題、米中貿易摩擦、北朝鮮問題等の要因から、株式市場は世界同時株安に向かいつつあるなど経済が安定する要素はほとんど見当たらない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・当店だけが売上が低迷しているのかと思いきや、清酒メーカーや卸問屋も今月は出荷量が減っていると聞いた。消費者の健康志向も関係していると予想する。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来店客は前年並みだが、1人当たりの買上点数が、伸びていなくなっている。客の節約感が強まっているのではないかと考える。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温に左右されるが、来店客数の前年割れが顕著に出てきた。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・販売台数が3か月前や前年同月比で落ち込んでいる。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売量が3か月前に比べて10%減少した。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている。
	x	コンビニ（店長）	来客数の動き	・最盛期の夏も終わり、前年の愛媛国体の反動などから、客数と売上は3か月前や前年度比で悪化している。決して良くなかった前年がまだ良かったと思わざる得ない状況である。
企業 動向 関連  (四国)		食料品製造業（商品統括）	競争相手の様子	・専門性の深化・時流に合う即断即決を進めている食品メーカーほど利益率が高い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的には売上が伸びているが、一部で商品のラインアップが変更となり、その影響もあって売上が減少した商品もある。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・需要はあるが人手不足の影響で受注を抑えるなどの対策を行っており、機会損失が生じている。
		建設業（総務）	取引先の様子	・案件が少し増えている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・横ばい、ないしは多少厳しい状況が続いているが、都市部ではインバウンド、また小売店の新規出店や改装効果など順調な推移がみられる。
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・住宅関係は台風の影響が出ており、受注が落ち込んだ。天候の不順は工事の遅れにつながる上、工期を守るにも職人が不足しており、結果的に機会損失を招くことが、受注落ち込みの大きな要因となっている。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・製品の出荷量について、3か月前と比べて品種別の増減はあるものの総量としてはおおむね同程度で推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が極端に減ってきた。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨災害や台風災害の復旧関連の業務が発注されたが、今でも人手不足の状態です。手持ち仕事量が多い状況が続いている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・良い方向に向かっているが、米中関係の悪化や燃料の価格高騰による不安が大きく、景気判断は変わらないと感じる。
		輸送業（営業）	競争相手の様子	・以前にも増して競合業者の取引客より輸配送案件の引き合いが入るようになった。既存の受託業者が取引先に対し運送契約の解除を申し出ている事例が多く、燃料の価格高騰や労働力不足が主な原因ではあるが、もはや小幅な運賃値上げだけでは対応が難しいところまでできていると推察される。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・平成30年7月豪雨災害の後に台風も続いたため、経営環境としては低止まりの状態である。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の客の決算や試算表をみると、前年比で、ほとんどの業種において変化はみられない。
			農林水産業（職員）	取引先の様子
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・9月は台風や大雨の影響が大きく、需要は低迷している。農業用も作付けが遅れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（支店長）	それ以外	・世界経済の先行き不透明感が漂うなか、輸出入貨物の停滞や、原油価格高騰による燃油費の上昇が経営を圧迫している。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全く受注が取れないという状況であり、大変苦戦をしている。
雇用関連		-	-	-
(四国)		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・紹介予定派遣への切替え度合いが前回と変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・消費税の引上げ前の駆け込み需要に伴う、広告業界への波及を期待しているが、今のところ高知では大きな変化は感じ取れない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足は変わらない。現状を変化させる要因がない。
		職業安定所（求人開発）	それ以外	・9月の有効求人倍率は1.55倍で、3か月前と比べて0.11ポイント増加しているが、6か月前と比べると0.02ポイント減少している。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・中小企業においては新卒採用が難しくなっている。中途採用についてもチャンスがありながら、慎重になり過ぎて採用の機会を逃している場合が見受けられる。もう少し、基準を緩和した方が良いと思われる企業が多くある。
		人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	・サービス業は、慢性的な人手不足で必要配置人数を充足できていない。特に週末に客が集中する業界では、スタッフのシフトが回らず、労働の負担が増えることで、職場の空気も悪くなり社員間トラブル、客対応クレームにつながる等、業界としての景気や接客を含めた商売、社内のモチベーションが悪循環している企業が目立つ。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・長く続く人材採用難に各企業とも疲弊してきており、人材採用をあきらめ、現在の人数で業務を回せるような考え方にシフトしていく企業が出てきつつある。残業時間削減などもあり、売上は現状維持から少しダウンすることもやむを得ないとの判断も以前に比べ増えてきた。
	×	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人は出るが、ミスマッチが多く就労につながらない。

### 11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・8月にリニューアルオープンをした店舗では売上が2か月連続で2けた増加となり、3か月前と比較するとかなり売上は改善している。当店では、婦人服はどうか維持しているが、他の商材については伸び悩んでいる状況にある。
(九州)		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月に入ってから、来店客数が増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・10月中旬から秋物衣料品が動き始め、若干ではあるが、売上は増加傾向にある。しかし、高額商品の動きが鈍く、安価な商品で売上を維持している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3か月前は連続の台風で非常に景気は落ち込んだが、10月に入り来店客数が増加し、秋物新製品の動きが良くなっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・予想に反して台風の被害も少なく、高騰すると思われる野菜果物が販売しやすい価格で入荷している。秋の気候になり客の購買心も高まり、3か月前と比較するとかなり良い状況になっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・熊本地震以降、半露天の店舗で営業しているが、猛暑であった7月と比較すると、10月の方が格段に来客数が多く、花の販売量も増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・前月末、台風接近の影響で月初の来店客数が減少したが、恒例の物産催事開催で勢いを取り戻し、催事初日から土日祝日へとつながり、購買意欲が高い目的の客が増えている。特設会場への来場者数及び来場率ダウンは中旬まで続いたが、中旬以降は催事の開催等により、全店がにぎわった。一方、特設会場の混雑を避けるため先延ばしする客も目立ってはいたが、下旬開催の自社クレジット催事と物産催事の連動により共に好調で、売上伸長率、購入客数も上昇した。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・訪日外国人客の来店が増加しており、今月についても、前月からはやや落ち着いているが、高い伸び率となっている。国内の客については、今までのトレンドと変わっておらず、不安定な要因で前年の売上を維持している。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・8～9月は2か月連続で来店客数が前年を上回り、10月についても現在のところ前年を超えて推移している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・台風の影響で涼しくなり、客の動向が良くなっている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・例年よりコートの買換えを検討する客が多く、早い時期から高価格な重衣料が動き出している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・主要な商品10項目の1品単価を前年と比較すると、8項目で単価上昇しており、携帯電話も新型の価格が高いにもかかわらず、台数は前年を上回っている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（企画担当）	販売量の動き	・季節商材の動きが良くなっている。
		その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売]（従業員）	来客数の動き	・平日でも国内観光客が多く、また訪日外国人の来店も増えている。それに伴い売上も増加している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・大河ドラマも盛り上がりを見せ、客の反応もある。台風も落ち着き、12月にかけて宴会や各イベントの大会も多く催されるため状況は良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・個人の動向が良くなっている。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・例年以上に毎週大型会場にコンサートや学会等の予約があり、特に客室単価が上がっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は過ごしやすい天候に恵まれ、イベント客や観光客が増加している。近距離のタクシー利用者が減少しているものの、売上が落ち込むことはない。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・繁忙期を避けて観光する客が多くなり、また3連休が2回あったこともあり来客数自体は多かった。ただ、台風の2週連続襲来等により観光の目玉であるボートが運行できないことが多く、滞在時間は短い状況にある。
		商店街（代表者）	単価の動き	・来店客数には変化はないが、購買までに判断が至らないため、販売量は少ない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・依然として商店街への来客数に変化がない。来客の半分以上は外国人で余り売上につながらない。鮮魚の高騰と品薄で台所を担う人は大変である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・毎月の売上は、例年に比べ横ばい傾向である。時には高額単価の物も動くが、来店客数には余り変動がない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月に入り、9月の災害の後で若干状況改善すると予測していたが、悪い状況が続いている。訪日外国人や販売量が減少している。
		一般小売店 [茶]（販売・事務）	来客数の動き	・肌寒くなり、来店客数は徐々に増えているが、相変わらず必要な物だけを求めるため、購入金額は低い。売上は例年と変わらず横ばいである。
		百貨店（プロモーション担当）	販売量の動き	・引き続きインバウンドが好調で、中でも中国の祝日では数字が伸びた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・生鮮食料品の売上は相場高により前年の102%で推移しており、衣料品については秋物衣料の不調で前年の98%となっている。全体的には、前年と変わらない売上である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数の前年割れが出ている店舗が多く、売上は全般的に低調である。特別販売日にはそこそこの売上があるが、それ以外の日では、来店客数、客単価共に落ちている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・全店の売上は前年比プラスであるが、来店客数は前年割れの状態が続いている。特定の店舗においては、競合店の進出により月間売上の前年比マイナスが続いている。
		スーパー（統括者）	来客数の動き	・季節どおり気温が下がり食品も動き出しているが、来店客数は前年を下回っている。価格が安いドラッグストアやディスカウントショップで購入する商品とスーパーマーケットで購入する商品を賢く使い分けており、なかなか売上の増加に結び付いていない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今月は例年と比較すると若干気温が低い状況が続いたため、飲料関係の売上が大きく下回っている。気温が下がると需要が増えるお弁当の売上は伸びているが、飲料の落ち込みを補えていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・災害復旧工事の影響で人が増えているにもかかわらず、相変わらず来客がない。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・ファッション業界は常に気候に左右されるため、この10月の秋らしい気候が、季節商材を動かし消費者の購買意欲につながっている。その影響が景気を加速させているわけではないが、まずまずの動きである。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・商業施設間の競争により来街者数が減少し、それに伴い当店への来店者数も減少している。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・台風と長雨による天候不良がリフォーム事業に悪影響を与えており、またデジタルカメラ等が以前より動かない状況にある。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・通年商材となったエアコンディショナーは好調に推移している。その他の主要商品は伸び悩み、単価下落も目立っている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・都市部でのキャンペーンは余り良くなかったが、店舗での売上は前月に引き続き良くなっている。地元産業祭も台風の影響は余りなく、売上は前年並みであった。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	お客様の様子	・前年と比較すると来店客数及び購入金額等は、ほぼ横ばい状態である。売上も同様である。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は、高止まりからやや上昇の状況である。燃料油をクレジットカードで購入する客の様子にさほど変化はみられないが、現金払いの客では定量、定額購入がやや増加している。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（支配人）	販売量の動き	・8～9月は、酷暑で週末の館内需要が高く、映画業界の売上が良かったこともあり、施設全体が好調に推移したが、10月に入り、一転厳しい状況となっている。気温差が安定しないことで、物販テナントが苦戦したことが大きなマイナスとなっている。ここ3か月の売上動向をみると、ほぼ横ばいの状況である。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（統括者）	来客数の動き	・クルーズ客の来場が減少傾向にあるところを考慮しても、大きな変化はみられない。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・ホテルとしては繁忙期へ入っているが、前年と比較すると大きな増加ではない。
		旅行代理店（企画）	お客様の様子	・申込みに関して、例年に比べ総じて鈍化している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は、10月にしてはゴルフの客が少なかった。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・入場者は、前年を確保できる状況ではあるが、来場者の購買意欲や服装等は変わらず、単価上昇の傾向はみられない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・世の中が不景気で、客の気持ちが高揚していない状態である。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前から比較すると景気改善しそうな気配はあったが、伸び悩んでいる。売上も前月と変わらず、この業界は、まだ景気回復していない。年末に向かいキャンペーン等もあり、少しずつ上向いていくと期待している。
		美容室（店長）	それ以外	・大河ドラマの影響で観光地等にはぎわっているが、観光地から外れた場所では変化はない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・前年度と比較すると客数の伸びは低調であるが、4月の報酬改定の影響等により客単価が上昇しており、業績をけん引している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注状況は、ほぼ横ばい状態で推移している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・9月は連休に恵まれたにもかかわらず、全体的に来店客数が減少している。特に飲食テナントの客数が大幅に減少しており、宴会需要が伸びないことも含め、厳しい状況が続いている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・例年に比べ冷え込みがあるにもかかわらず、秋物需要が伸びない。客の反応も例年ならば購入意欲が出てくるところが、洋服の場合は、購入時期を考える客が多い。客の買物意識は明らかに弱い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・低単価志向で必要なもの以外、買物をしない傾向にある。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・台風や震災による漁獲量減少や野菜不足、物流停滞等の影響で売れなかった。特に北海道産商品の減少や平成30年7月豪雨による物流寸断が響いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・10月は気温の変動も多く、季節商材の売行きが思わしくない。また、景気浮揚の要素もないため客の購入動向も悪く、売上は前年と比較して大きく低下している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこ値上げの影響が出ている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・たばこ値上げの影響が出始めている。前回の値上げよりも来店客数の減少はないが、プラス1品買いの客は、以前と比べて減少している。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・10月に關しては季候が良くなり、売上は例年と変わらない状況ではあるが、猛暑の7月の景気と比較するとやや悪い状況である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売台数が低調である。前年を大きく下回り、目標の8割にも届いていない。自動ブレーキ等の安全装置装着を訴求するが、客の反応は大変薄い。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・数か月前と比較すると、客の財布のひもが固くなっている。購入の決断までに時間が長くなっている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・前月より来店があるが、動きは鈍い状態である。来店客数も前月より増加したが、まだまだ伸び悩んでいる状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年よりも来店客数が減っており、1人当たりの単価も低くなっている。
		観光ホテル（総務）	販売量の動き	・月によって動向は変わるが、熊本地震後の復興景気力の強さが感じられなくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・高価格の商品の売行きが鈍ってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・韓国方面は回復したが、東南アジア方面の不振が続いている。国内は秋の紅葉シーズンを迎え京阪神を中心にますますの予約状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新聞報道では、景気は現状変わらずで推移しているが、現実ではガソリン価格の高騰による影響が出始めている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・期待していた経済効果が、期待どおりに出していない。年末に向けて収束感が出てきている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信サービスの販売件数が減少している。
		通信会社（業務担当）	単価の動き	・10月から販売手数料が更に下がっている。販売手数料の下げ止まりは期待できず、いずれ手数料自体がなくなるのではないかと危惧している。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・これから本格的な受験シーズンに入るので、習いごとを控える客が増えてくる。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・生活では食料品等の必需品が、業務では人件費や材料費が上がっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・マンションの引渡し終了し、新規着工の端境期に当たるため、10～11月は販売する物件がない状態となり、売行きは下降気味である。
	×	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	販売量の動き	・とにかく魚が売れない。入荷量を増やすとかなりの数が残ってしまい、余った魚を値引きしなければ売れない状況である。
企業		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
動向 関連  (九州)		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・繁忙期に入り、商品の動きは活発になっている。平成30年7月豪雨の影響を受け本来の予測より鈍くなっている。
		金属製品製造業 (事業統括)	受注量や販売量の動き	・東京オリンピック・パラリンピックの影響で受注が大幅に増加している。空調関係は生産が間に合わない状況にある。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・金属部品加工部門の受注については、短納期が多く、工程短縮に追われている。状況は前月とほぼ変わらない。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が上昇しているにもかかわらず、生産能力に限度があるため受注を控えている。今後も受注量はしばらく増え続けていく。
		電気機械器具製造業 (取締役)	受注量や販売量の動き	・売上は伸びている。しかし、米中の貿易戦争の影響を受け、先行きの見通しを保守的に捉える取引先も出てきた。
		経営コンサルタント (代表取締役)	取引先の様子	・新事業開始や採用を増やす取引先が増えてきている。
		その他サービス業 [物品リース] (支社長)	取引先の様子	・取引先の数社に増産による工場拡大の計画がある。既に着工している業者もあり、今後の業績拡大が見込まれる。しかしながら人員確保も忙しく、社員の定着化、募集拡大が問題になっている。社員数人が住宅を購入していることも踏まえ、景気は良くなっている。
		農林水産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・10月は行楽シーズンで大きな需要を期待していたが、月初めの台風の到来により、工場の休業日や稼働縮小の日が発生し、大きなチャンスを逃してしまった。それでも、売上はほぼ計画に近く安心しているところである。鶏食メーカー向けの需要は、予想どおり年末年始の引き合いが強い状況にある。
		農林水産業 (営業)	受注量や販売量の動き	・荷動きは、季節要因もあり良くなり始めているが、野菜高騰等他の要因の影響が出てきている。
		家具製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・10月の平均売上指数は98%となり、前年並みとなりそうである。対前年比でも96%とほぼ横ばいである。今後、上海等で生産している家具も貿易摩擦の影響で価格が上がる可能性もある。
		電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・取引先からの受注は、ここ数か月変わらない状況である。
		建設業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・工事受注を全て終えている。これ以上の技術者もいないことで受注ができない状況にあり、フル稼働を続けている。
		建設業 (社員)	受注量や販売量の動き	・発注は第3四半期に入り停滞気味で、先が見えない状況にあり、現状では手持ち工事で一杯である。第3四半期の発注が極端に少なくなり、年末までに来季の繰越分が発注されることを期待している。
		輸送業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・日本製特定保健用食品のうち、特にダイエット系は訪日外国人を含め受注好調を維持している。
		輸送業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・災害により商品を九州や本州に届けることができなかったが、JRの復旧等により徐々に回復している。一部のメーカーでは、少ない在庫で在庫圧縮をしているため欠品にはなっていない。受注量や販売量が大きく変わらない限り、景気が良くなる傾向はない。
		輸送業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・在庫量は多いものの、出荷量は減っている。したがって、滞留在庫が増える傾向にある。推察すると国内の需要量は飽和状態であり、見込んだほど受注がなかったと考えられる。景気が悪くなっているということではなく、良くもなっていないという状況である。
		金融業 (従業員)	取引先の様子	・住宅関連や家電販売がやや頭打ち傾向にあるが、給与等の所得環境が好転しており、百貨店では化粧品や高額商材などの売上が増加してきている。
		金融業 (調査担当)	それ以外	・融資残高の伸長率はプラスで推移している。内訳をみると、大手企業は横ばいで、地方中小企業は引き続き上昇している。また、融資利回りは競争激化に伴い、引き続き低位で推移している。地域の取引先の資金需要は、一定の水準を堅持しており、3か月前と比較して大きな変化はないと捉えている。
	金融業 (営業)	競争相手の様子	・現在まで製造業、建設業等多くの業種で高い水準の需要が続いている。人手不足の問題も外国人の雇用等により和らいでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業やサービス業では、受注は比較的順調だが、人手不足により十分な対応ができないという声を聞く。運送業や土木・建築業等におけるドライバーの人手不足感が強まっている。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・10月初めにセミナーを開催したが、参加者が10名を切るという不調だった。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・消費税の引上げのニュースが出始め、消費者は意識し始めている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・良い状態ではないが、それほど落ち込んではいない。3か月前と比較すると余り変化はない。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・取引先は、各工場からの工料値上げの要求を受けている。繊維業界の景気は良くないため、最低賃金の上昇は、かなり厳しい状況になる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月については、業界の動きが最も良い時期であるが、前年度と比較すると受注関係が落ち込んでいる。従来の商品流通が変化しているか、あるいは個人消費が落ち込んでいるかが考えられる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業のサービス業に関しては、慢性的な人材不足で規模の縮小を余儀なくされていることにより、状況は悪くなっている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・経営者との会話の中で、人材不足の話題がよく出る。募集をしても応募がない状況が続いており、そういった状況下から新たな設備投資や運転資金の需要等を模索している。景況感は厳しい状況で懸念している。
		x	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子
雇用 関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣で仕事を探している登録者の動きが鈍い。条件の良い案件でも、なかなかエントリー者が見つからない状況が続くことから、市場の求人状況は良い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・業種業界によって差はあるが、各市周辺は都市開発の予定が多く、不動産業を中心にかなり活発な印象である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は確実に増加傾向を示しており、引き続き好況感が認められる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人案件数が前年比で110%を超えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・最近では、徐々に採用が増えつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の前年比は、2か月連続で若干前年を下回った。原因は、8月は医療・福祉分野で、9月は派遣・請負業を含むサービス業で前年より減少したことにある。いずれの業種も応募者が少なく充足が難しいため、求人数は高い水準でとどまっている。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数の増加が見られ、管内の有効求倍率も高い水準で推移している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2019年卒業採用において、依然充足できずに採用活動を継続している中小企業もある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・繁忙による増員の派遣依頼は減少し、退職者の補充も控えている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前月に引き続き注文数が減ってきている。また、派遣登録希望者も同様に減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	-	-	-

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (沖縄)		-	-	-
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・月初めの台風の後から気温も下がり、秋物衣料品の動きが良くなってきている。近郊に新しい商業施設ができたが、今のところ競合せず、逆に地域への動員が良くなっている。また、国内外の観光客の購入も順調に伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年と比較すると来客数、客単価が上がってきている。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・夏場に台風や地震等で落ち込んでいた分かもしれないが、ホテルパック等申込みの締切間際でも旅行の問合せが多い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品の発売もあったことで販売量が上向き傾向にあり、他社からの乗換えも今月は多くある。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・今月の戸建て住宅完成見学会では、3日間の集客目標50組に対して62組が来場している。
		スーパー（販売企画）	来客数の動き	・お米含む青果物の高騰や、台風の影響による電池やごみ袋などの需要により客単価は少しアップしているが、異業種含めた競争により客数の減少が大きく、売上は前年を下回っている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・大型イベントにて多数の来場、受注があった。高価格の新型車も発売直後から好調な受注状況である。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率において、3か月前と同様に前年同月実績を下回っている。
		その他サービス [ レンタカー ]（営業）	販売量の動き	・予約受注量はほぼ前年並みで、同業他社も横並び状態である。
		住宅販売会社（代表取締役）	お客様の様子	・設計事務所からの見積依頼や、飲料自販機倉庫、食肉加工工場、レンタカー事務所、簡易宿泊施設、葬祭場、戸建て賃貸住宅等の建築相談が増えている。
		一般小売店 [ 靴・袋物 ]（経営者）	来客数の動き	・相次ぐ台風の襲来で、店舗が休養だったり、観光客、インバウンドの客が減っていたりして売上がダウンしている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・10月は悪天候が続いて、明らかに来客数が減少している。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・前月の沖縄全体の入域観光客数が前年を下回っており、台風などの影響もあったが、新規参入企業は増えている。競争が激しく、客の取り合いになっている。動きは弱いと感じられる。
	x	商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街エリアの小売店は、競合の大型店と値段が違っていたり、サービスの対応ができないこともあり、日々の売上がじわじわ落ちているという話を聞く。一部では飲み屋が多くなっているが、全体としては競合の大型店に後れを取っているとみられる。
	x	その他飲食 [ 居酒屋 ]（経営者）	来客数の動き	・10月は例年かなり数字の落ちる月ではあるが、過去最低の入客状況にある。数字が落ちるのを見越して新聞折込、外商等かなりの手を打っているが反応が薄い。月前半は台風25号の通過があり、無理して全店舗開けたが、来客は少なかった。昔は、台風の際は満席になったが、近年、店を開けても来なくなっている。
企業 動向 関連  (沖縄)		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築住宅の契約棟数及び契約金額が増加している。
		食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・台風の影響で一時的に悪くなっていたが、その反動もあり回復の過程で景気が良く感じられ、実際売上も伸びている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共向け出荷は前年比減、民間向けは前年比増、全体では横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（経営企画室）	取引先の様子	・幾つか継続して商談している取引先と輸出関連について意見交換をしていると、国内商品の需要は継続しており、輸出商品の取り合いのような状況もあるそうである。また新規のリゾート開発系の輸入案件もあり、そちらも計画的に幾つか事業があり、県内での消費等景気につながる部分は増えていくとみられる。
		-	-	-
	x	-	-	-
雇用 関連		*	*	*
(沖縄)		人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き多く、景気の良い状態が続いている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求職者数の動き	・専門学校生は、ほとんどが就職を希望しているので求職率はほぼ100%である。今年も同様の数字であるが、例年に比べ内定率が低い。
		求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・まずは求人数の減少が挙げられる。10月の週平均件数は797件で、3か月前の825件と比較するとマイナス28件である。前年同月の946件からはマイナス149件で、かなり減少している。
	x	-	-	-